

Marketing Directo



Planifica, distribuye, llega.

Catálogo de Productos

El marketing directo entra dentro de la publicidad tradicional, los carteles en las calles, los catálogos en los buzones y modelos como poming o perching son el fiel reflejo de que este tipo de publicidad es la manera más directa de llegar a tu cliente. Tenemos una larga trayectoria en este sector, sabemos donde, como y en que dirección enfocar una campaña de estas características para potenciar tu marca, servicio o producto.

GEOMARKETING

BUZONEO

**REPARTO EN
MANO**

**AZAFATAS
EVENTOS**

POMING

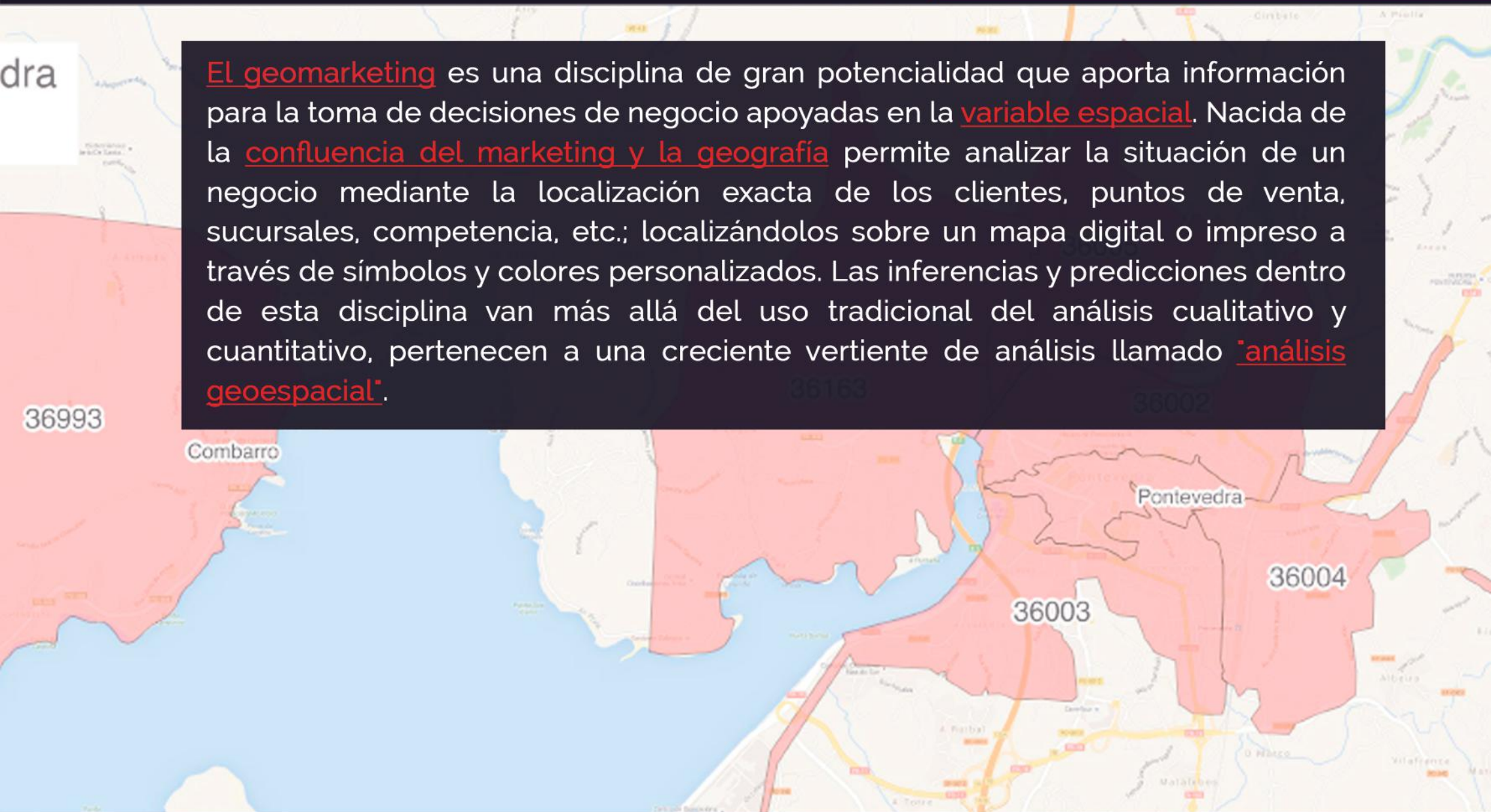
PERCHING

PARABRISEADO

**STREET
MARKETING**

Geomarketing

El geomarketing es una disciplina de gran potencialidad que aporta información para la toma de decisiones de negocio apoyadas en la variable espacial. Nacida de la confluencia del marketing y la geografía permite analizar la situación de un negocio mediante la localización exacta de los clientes, puntos de venta, sucursales, competencia, etc.; localizándolos sobre un mapa digital o impreso a través de símbolos y colores personalizados. Las inferencias y predicciones dentro de esta disciplina van más allá del uso tradicional del análisis cualitativo y cuantitativo, pertenecen a una creciente vertiente de análisis llamado "análisis geoespacial".



Buzoneo

El buzoneo es frecuentemente utilizado por los comercios para atraer a los clientes que se encuentran dentro de su radio de acción. Las cadenas de supermercados, al igual que las grandes superficies, suelen introducir periódicamente sus folletos en los buzones de su área de influencia; con ellos destacan las promociones de la semana o el mes. Una empresa que quiere dar a conocer sus servicios o productos sabe que con esta acción está llamando a la puerta de sus clientes.

TIPOS DE FOLLETOS INDICADOS PARA ESTA ACCIÓN:

- Revistas comerciales con o sin encartes.
- Folletos o flyer.
- Catálogos.
- Sampling o reparto de muestras.

● Reparto en mano

El reparto en mano difiere de los métodos habituales de publicidad en que no utiliza un medio de comunicación intermedio como por ejemplo, en el punto de venta. Por el contrario, se envía directamente al consumidor. Algunas de las ventajas que se predicen de la mercadotecnia directa son:

- Es un método rápido y económico de llegar al consumidor.
- Se dirige directamente a los potenciales clientes de un producto o servicio por lo que su efectividad es mayor que otros medios masivos.
- Generar nuevas oportunidades de venta, conocido como Generación de Oportunidades.

● Azafatas eventos

Prestamos apoyo en la **organización, preparación, atención y desarrollo de cualquier evento**. Impulsamos e incentivamos la promoción e información de un producto o servicio. En definitiva, trabajamos por ser la **cara amable** que actúa como canal de comunicación hacia sus clientes, asistentes o público en general.

Nuestro producto de **Marketing Directo para Eventos** va más allá del reparto de flyer en ferias. La base de un **marketing relacional completo y eficaz** debe estar compuesta por herramientas de marketing tradicional combinada con nuevas fórmulas de precisión para una correcta comprensión del mercado proporcionando así al cliente un valor superior.

Las exposiciones y ferias son eventos de gran impacto, un escaparate de una temática concreta, con unos espacios delimitados con el fin de potenciar nuestros servicios o productos. La finalidad de las empresas patrocinadoras no es otra más que **promocionarse**, darse a conocer entre sus consumidores y potenciar de esta manera sus ventas.



● Poming

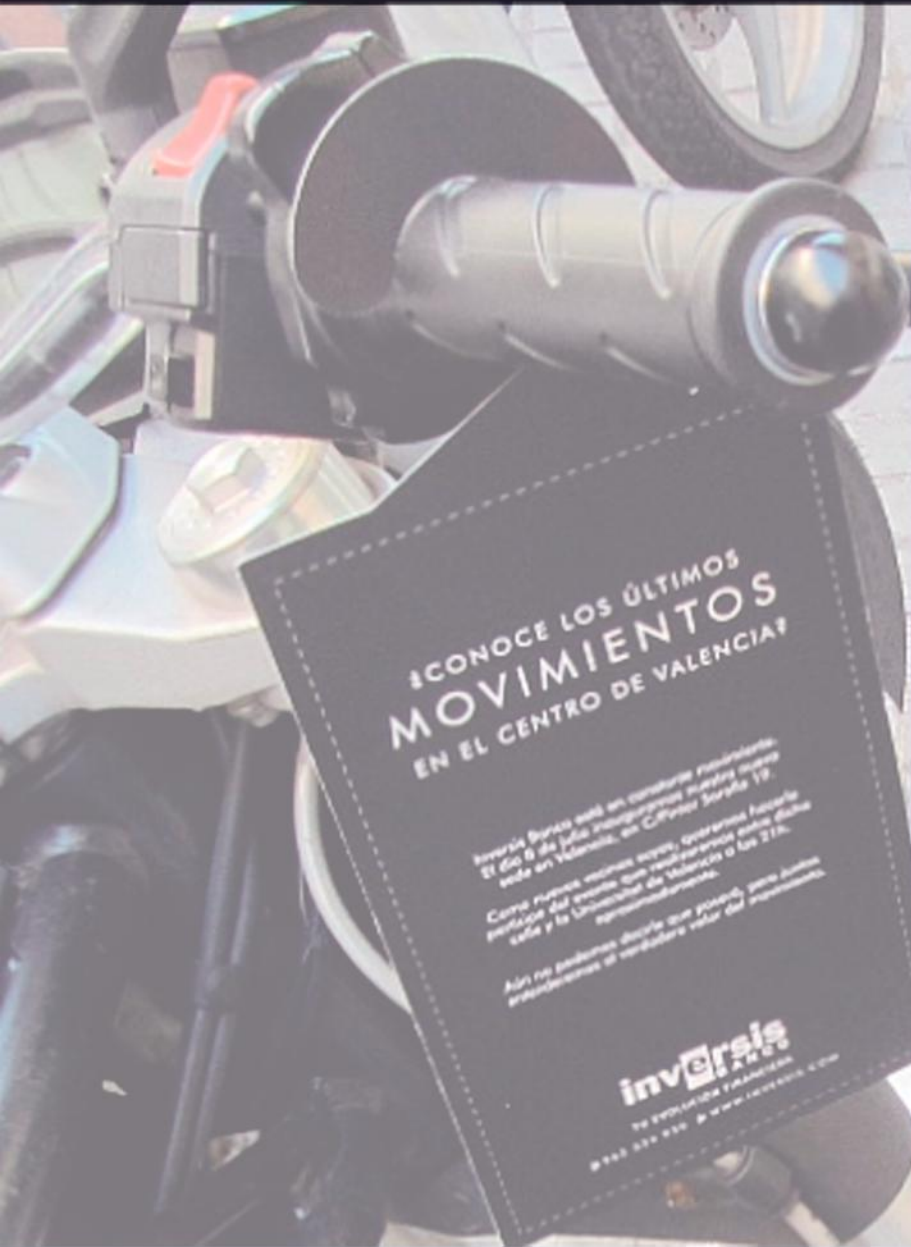
Poming, un buzoneo de lo más creativo, utilizado por la pequeña, mediana y gran empresa que ofrece unos resultados muy positivos debido a su personalización, creatividad e impacto en el usuario.

El pomming tiene como finalidad atraer al usuario utilizando la puerta de su casa, colgando el flyer troquelado con forma de percha adaptada al pomo, tal y como su nombre indica, ofreciendo de esta manera algunas ventajas como un llamamiento de la atención de éste, directamente al flyer promocional.

Al igual que el resto de las campañas de marketing directo se realiza con un previo estudio de Geomarketing, pudiendo completar zonas geográficas competentes de cliente objetivo.



● Perching



Es otra de las formas de hacer marketing directo. Como pasa con el resto de medios con los que cuenta este tipo de marketing podemos micro-segmentar el público objetivo. La ventaja diferencial de esta acción es que permite llegar hasta la misma puerta del cliente.

Poming y Perching son muy similares, la diferencia es que poming va en el pomo de la puerta y perching se engancha en el buzón, en el manillar de una bicicleta, moto o inclusive en los espejos de los vehículos.

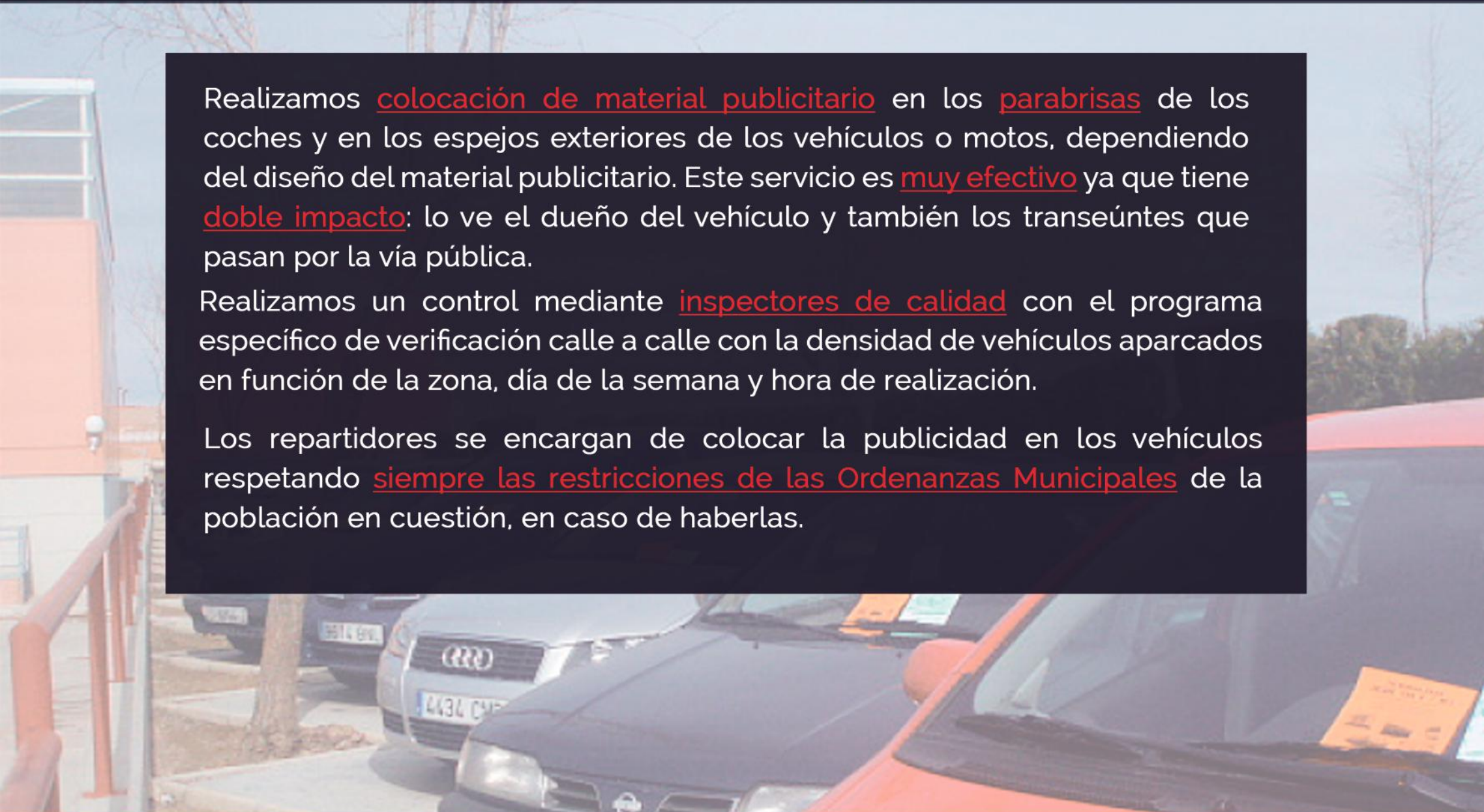
Al igual que el resto de las campañas de marketing directo se realiza con un previo estudio de Geomarketing para saber la potencialidad del producto.

● Parabriseado

Realizamos colocación de material publicitario en los parabrisas de los coches y en los espejos exteriores de los vehículos o motos, dependiendo del diseño del material publicitario. Este servicio es muy efectivo ya que tiene doble impacto: lo ve el dueño del vehículo y también los transeúntes que pasan por la vía pública.

Realizamos un control mediante inspectores de calidad con el programa específico de verificación calle a calle con la densidad de vehículos aparcados en función de la zona, día de la semana y hora de realización.

Los repartidores se encargan de colocar la publicidad en los vehículos respetando siempre las restricciones de las Ordenanzas Municipales de la población en cuestión, en caso de haberlas.



Street marketing

El [street marketing](#) es un término que se utiliza para hablar de las técnicas de comercialización que se utilizan para promocionar productos y servicios de forma no convencional en los lugares públicos, la mayoría de ellas en la calle. Por tanto, las acciones de marketing están indicadas para realizarse en calles, centros comerciales u otros lugares públicos. Su objetivo, como otras estrategias de marketing, es hacer llegar al consumidor las ventajas de un producto o servicio de la forma más rentable y directa posible. En este caso, se busca el factor sorpresa, que provocará, además de una incitación a la compra, un sentimiento que fidelizará al cliente.

Lo bueno de estas técnicas es que llaman especialmente la atención y no necesitan grandes cantidades de dinero, sólo un poco de imaginación y tiempo para diseñar las estrategias. Podríamos decir que es una técnica que pertenece al marketing de guerrilla, debido a lo poco convencional que son sus estrategias, aunque en este caso las campañas solo se destinan a lugares públicos.

Además de la originalidad y de su bajo coste, el [street marketing](#) nos permitirá, además de promocionar un producto o servicio, crear una estrategia que ayude a mejorar nuestra imagen de marca, y que por lo tanto posicione nuestro negocio como uno de los referentes del sector.





Intelligent Mbox

Tu Espacio.
Tu Información.
Tu Inversión.
En tiempo y forma.



Precio es lo que pagas, **VALOR** es lo que recibes.

OC & C MARKETING, Tu empresa de Marketing Directo.
PLANIFICA, DISTRIBUYE, LLEGA

OC & C
Agencia de Marketing Digital

En ECI Vigo

Resolución
Tecnología

0
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

Comunicación

Social Media

Diseño y Desarrollo W

Creatividad



Marketing
Directo

VIDAD DISEÑO SOCIAL MEDIA CREATIVIDAD DISEÑO SOCI
ROLLO WEB COMUNICACION DESARROLLO WEB COMUNI
MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING MARKETING

Geomarketing

SEO/SEM

Formación

Haz Scroll



Intelligent Mbox

¿Para qué sirve el marketing **directo en tiempo real**?

Está claro que el marketing en tiempo real es una exigencia que se adapta a las nuevas tecnologías y las expectativas del usuario 2.0. La nueva moneda del marketing, junto con atención, es tiempo de reacción. Cuando más rápido y real, mejor.

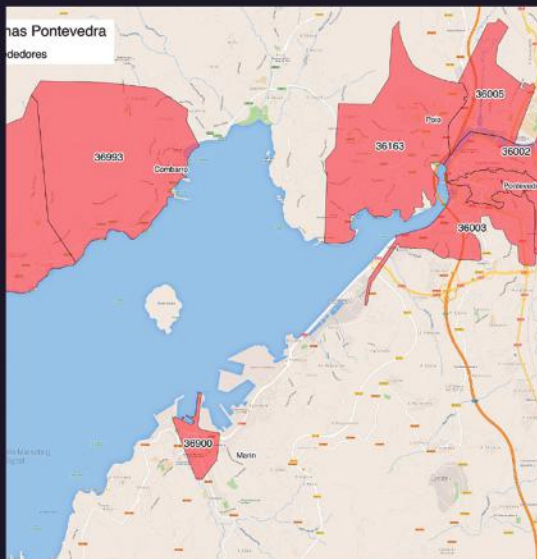
Aprovechar esta información para reajustar sus campañas es la finalidad de Intelligent Mbox. OC&C diseñar nuevas estrategias con la finalidad de optimizar las acciones de nuestros clientes con un objetivo claro: **optimizar los resultados**.

Una herramienta que puede **ampliar el impacto** de las acciones de marketing directo, permitiendo a los usuarios que sean parte de su propia campaña.

Tu campaña
Paso a Paso

IM
OC&C

Intelligent
Mbox



FECHA DEL INFORME		CAMPANA	
11/09/2015		TECNOLOGÍA SEPTIEMBRE 2	
Fecha de recepción		Hora	
10/09/2015		7:12	
Entregado al cliente		Saldo en Nuestro Almacén	
1.500		0	
INFORME DIARIO			
Localidad	Cobertura Total	Distribución	
GARCIA BARBON	6.000	6.000	11-9-15
CAMELIAS TORRECEDE	6.000	6.000	14-9-15
GRAN VIA-VENEZUELA	7.000	7.000	
GRAN VIA-PIZARRO	8.000	6.000	
CALVARIO-R NIEVO	6.000		
TRAVESIA DE VIGO	5.000	5.000	
FLORIDA-BALAIOS	8.000	7.000	
PLAZA AMERICA-CAME	5.000	5.000	
NAVIA	3.000	3.000	
	65.000	45.000	
	Cobertura Total	Distribución	
			11-9-15 14-9-15



Intelligent Mbox

El marketing en tiempo real es mucho más que una estrategia: debe ser la base del modelo de negocio. Intelligent Mbox es una innovadora forma de seguir las campañas publicitarias paso a paso. Una base de datos para tener la capacidad de activar las herramientas que le pondrán insitu en el momento crucial”



Intelligent Mbox



El **real-time marketing** de **Intelligent Mbox** se basa en el estudio del terreno diseñado por micro zonas postales, geolocalización y gestión de campañas.



Previsión



Campaña Activa



Informe Final

Una plataforma creada para los clientes compuesta por previsión, campaña activa e informe final para su mayor control.



Centros Logísticos

Oficinas centrales Madrid

Vigo

A Coruña

Barcelona

Santander

Centro Logístico y Oficinas
de
reparto Leganés

Alcalá de Henares

Málaga



Intelligent **M**box

El ochenta por ciento
del éxito
consiste en
estar allí.



Avda. de la Libertad Nº 2 Oficina 3 28924 Alcorcón Telf. 91 642 88 88

Hola@occmktng.es