

BlueMartech



P a s a d e l p r e s e n t e a l f u t u r o

Somos una compañía del Grupo

BlueMartech



SOCIAL MEDIA



perfforma

MEDIOS



flow
Digital

Marketing Pymes



LIEVANT

MEDIOS -
MARKETPLACES



estrategiamic

SEO



tricio

ESPECIALISTAS
SHOPIFY





We make it simple



[Clic aquí para ampliar el contenido](#)

+22 años en el
mercado

Presencia en
MIAMI * BOGOTÁ * MEDELLÍN * MÉXICO



+200
especialistas



Algunos clientes que han confiado en

nosotros



+500

Clientes atendidos



+3.000

Proyectos

Algunas **fortalezas**





Marca Posicionamiento

- 1.** Investigación y direccionamiento estratégico
- 2.** Creatividad y Campañas
- 3.** Desarrollo y Gestión de activos
- 4.** Creación contenido
- 5.** Influencer Marketing ...

★ LAS PALABRAS COBRAN VIDA EN EL ★ MURO DE Festival ★

Experiencia en desarrollo
de mensajes cautivadores

JUAN DIEGO 20 AÑOS

En la lucha contra el Bullying,
somos todos los sabores.

JUAN DIEGO 20 AÑOS

Juntos somos un universo
lleno de bonitos colores.

MATEO 15 AÑOS

Es una batalla donde resaltamos
todos nuestros valores.

@MARITHEARAP
RAPERA Y FREESTYLER

Para maximizar el impacto y la relevancia del mensaje, distribuimos el video final en las plataformas más populares entre nuestro público.

Objetivo: TikTok, Instagram y YouTube. Utilizamos colaboraciones con influenciadores para aumentar el alcance y la participación.





e-Commerce

- 1.** Estrategias Performance
- 2.** Estrategias Growth Hacking
- 3.** SEO para eCommerce
- 4.** Automatización
- 5.** Pauta Performance ...

Volver



Cómo Kanú logró **aumentar en más de un 46%** sus ventas con una estrategia sólida de medios digitales.

Reto: Incrementar las ventas totales del e-commerce



¿Qué hicimos?

- **Ajuste de Públicos:** Refinamos los públicos en la plataforma Meta, mejorando la segmentación para llegar a usuarios más relevantes.
- **Nuevas Campañas de Alcance:** Activamos campañas de alcance durante periodos cortos para expandir el público y luego lo dirigimos a la compra mediante un embudo de ventas bien estructurado.
- **Ganchos Comerciales:** Implementamos promociones y descuentos atractivos que oscilaron entre el 5% y el 30%, incentivando así a los usuarios a realizar compras.



Resultados

▲ **46,55%** Aumento de las **ventas por pauta**

▲ **46%** Aumento de las **ventas totales ecommerce**

▲ **28,22%** Aumento **ROAS Pauta**

*Primer trimestre Vs. Segundo trimestre del año.



Leads Generation

- 1.** Estrategias Lead acquisition
- 2.** eMail Marketing
- 3.** Embudos de conversión
- 4.** Pauta ABM
- 5.** Pauta Performance ...

Volver



RETO

Destacar a Auteco en el mercado y captar la atención de su público objetivo en un entorno digital, a través del aumento de leads calificados y consolidar su presencia como líderes en la industria de las motocicletas.

RESULTADOS

¿QUÉ HICIMOS?

Implementamos una estrategia de marketing digital enfocada en performance, que incluyó un mix de medios que acompañaban todas las fases del embudo segmentadas en plataformas digitales como, Facebook y Google, con el objetivo de alcanzar a su público objetivo de manera efectiva.



Impresiones:
Disminución del
36.4% en las
impresiones.



Clics: Incremento
del **4.3%** en
los clics.



Leads: Aumento
del **46%** en la
generación de leads
calificados.



CPL (Costo por Lead):
Disminución del **10.6%**
en el costo por lead.



Sesiones al sitio web:
Aumento del **35.7%**
en las sesiones al sitio
web.



Logramos aumentar el **número de leads calificados**, mejorar su relación costo-beneficio en la generación de leads (CPL) y fortalecimos su presencia en línea a través de un mayor número de impresiones, clics y sesiones en su sitio web.

Aunque se tuvo una disminución del presupuesto invertido del **30%** (con respecto al año anterior), logramos incrementar los leads en un **46%**, disminuyendo un **10%** el CPL e incrementando también el tráfico en un **35%**.



Transformación Digital para la Captación de Leads Calificados

RETO: Ayudar a Colegiatura con la conexión entre sus plataformas, bases de datos y gestión de leads.

¿Qué hicimos?

1. Reemplazamos la plataforma Sugar por Active Campaign para **generar una conexión nativa entre las fuentes de leads y el CRM**, eliminando la necesidad de aplicaciones externas para la gestión de datos.
2. Migramos a formularios nativos de Active Campaign embebidos en las páginas de aterrizaje, **reduciendo** de esta manera la necesidad de **automatizaciones adicionales y errores de conexión**.
3. Establecimos una **conexión directa entre Meta y Active Campaign**, eliminando desconexiones, lo que nos permitió una gestión de datos fluida.



Resultados

 **+150,1%**

Aumentaron los leads

(Primer cuatrimestre 2023 vs. Primer cuatrimestre 2024)

 **-57%**

Reducción del CPL

para los programas de educación continuada
(Primer cuatrimestre 2023 vs. Primer cuatrimestre 2024)

- Toma de decisiones basadas en data.
- Flujos de automatizaciones para el calentamiento de leads.
- Aumento de tasas de apertura en campañas de email marketing.
- Estrategias de proceso comercial para el cierre a través de embudos.



Salud de Marca

Volver

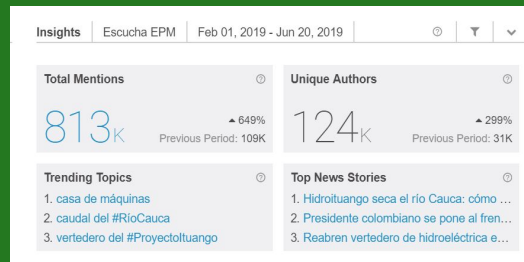
- 1.** Diagnósticos de salud de marca
- 2.** Monitoreo Medios Online
- 3.** Monitoreo Offline
- 4.** Modelos predictivos
- 5.** Gestión de crisis
- 6.** Estrategias fortalecimiento de imagen ...



Se lograron monitorear y categorizar más de **800.000 menciones**.

Reto

Categorizar, monitorear más de 800.000 menciones y a raíz de esto **crear planes de acción** para mejorar la **reputación de la marca**.



¿Qué hicimos?

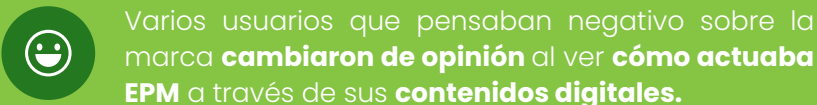
Creamos un **centro de monitoreo con herramientas tecnológicas** y un equipo humano de alto desempeño en data intelligence.

Acciones

- **Monitorear** constantemente herramientas como Brandwatch y Twitterfall para **rastrear e informar posibles amenazas para la marca y tomar medidas de acción en tiempo real**.
- Evaluar el contenido de la marca, si está funcionando o se debe cambiar.
- **Conocer a profundidad los autores más relevantes para la marca y contrarrestar sus mensajes de manera efectiva.**



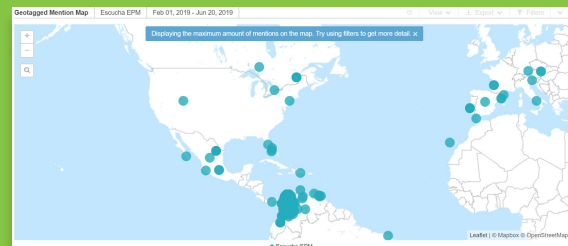
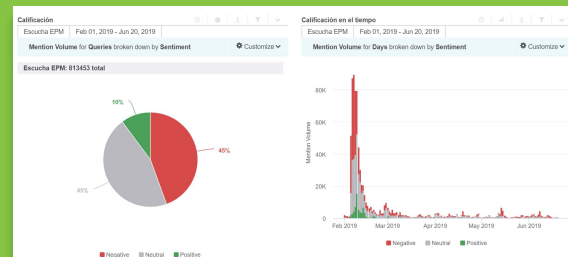
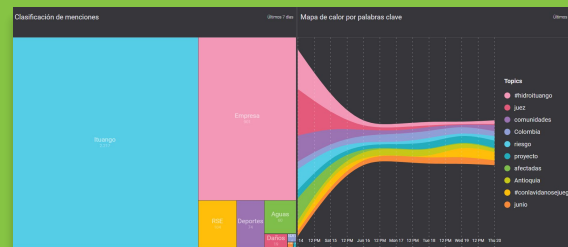
Aumentó el número de menciones positivas de la marca en un **28%**, mejorando la **REPUTACIÓN Y SALUD DE MARCA DIGITAL** de la misma.



Varios usuarios que pensaban negativo sobre la marca **cambiaron de opinión** al ver **cómo actuaba EPM** a través de sus **contenidos digitales**.



Se lograron monitorear y categorizar **más de 800.000 menciones.**





Estrategia y Creatividad

- 1.** Planeación Estratégica
- 2.** Investigación ecosistema de marca
- 3.** Consultoría
- 4.** Creación de marca (Branding)
- 5.** Ideación de Campañas ...

Volver



¿Cómo llevamos una **experiencia física** a una **gran estrategia digital**?

Reto

Llevar la experiencia de Alumbrados EPM a una estrategia digital, en medio del contexto del COVID 19.

¿Qué hicimos?

- Experiencia 360° – online y offline
- Portal web y App Móvil
- Campaña exitosa en TikTok
- Influenciadores
- Podcast
- Producción por 1era vez del show de las fuentes por parte de SM Digital



Innovación Digital

1. Modelos Variables
2. Salud de Marca **Integral**
3. Embajadores INhouse
4. UGCs sin fronteras
5. Productos con IA ...

Volver

Ejemplo

Innovación Digital

Embajadores INhouse . Advocacy Marketing .



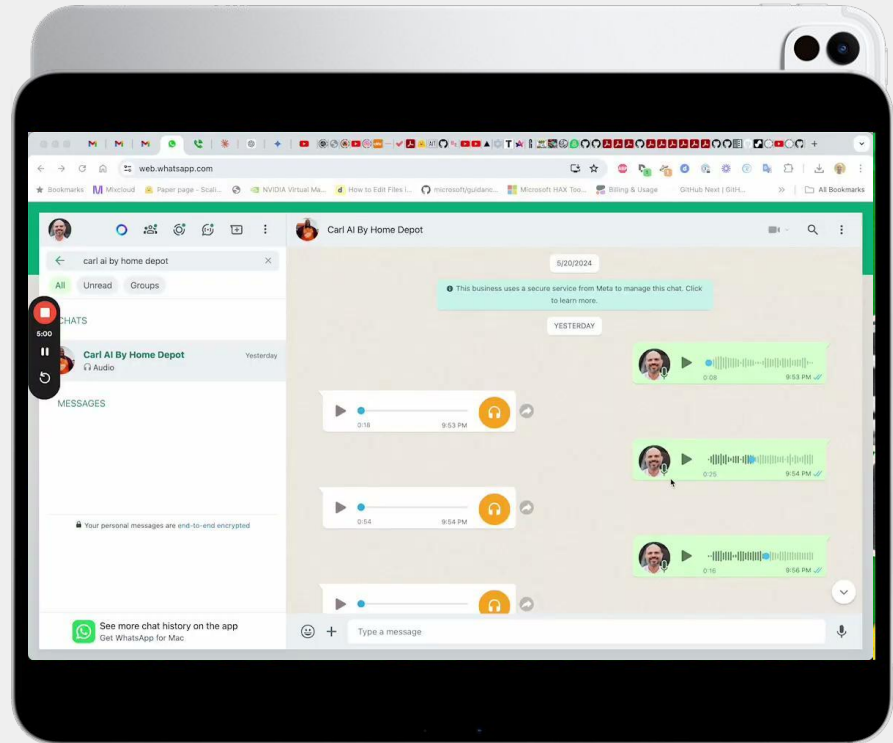
Volver

Ejemplo

Innovación Digital

Volver

Avatar con IA



Algunos de los clientes que han **confiado en nosotros**



euro
SUPERMERCADO

Soler

sura

TOSH

comfama

Grupo
excala

MARVAL
www.marval.com.co

Kanú
pet

abbvie

Grupo
nutresa

Bénet

Comfenalco
Antioquia

PAVCO

WGVIN

abbvie

imusa

J & B

COLEGIATURA

CNC

Compañía Nacional de Chocolates

Jet

epm

UNIVERSIDAD
ICESI

CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

UNIVERSIDAD
EAFIT

CASIO

NOEL

DUCALES

TCC

EL CORRAL
LA RECETA ORIGINAL

Dermashop.co

GINNASIO
SANTA ANA
No Colapsa con Histeria

auteco

coninsa
Construimos bienestar

Colcafé
te consiente

CHOCO
LISTO

Festival

Cámara de
Comercio de Cali

A
DE COCO



¡Gracias!

smdigital.com.co