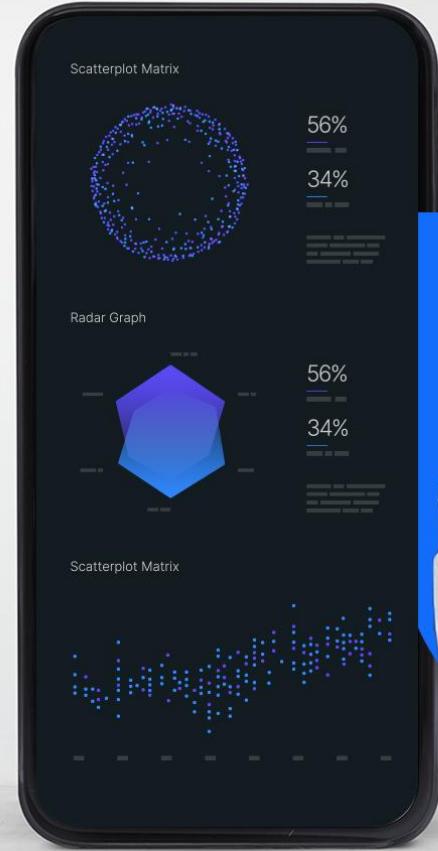


# BlueMartech



Pasa del presente al futuro

Somos una compañía del Grupo

# BlueMartech



SOCIAL MEDIA



MEDIOS



Marketing Pymes



MEDIOS –  
MARKETPLACES



SEO



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



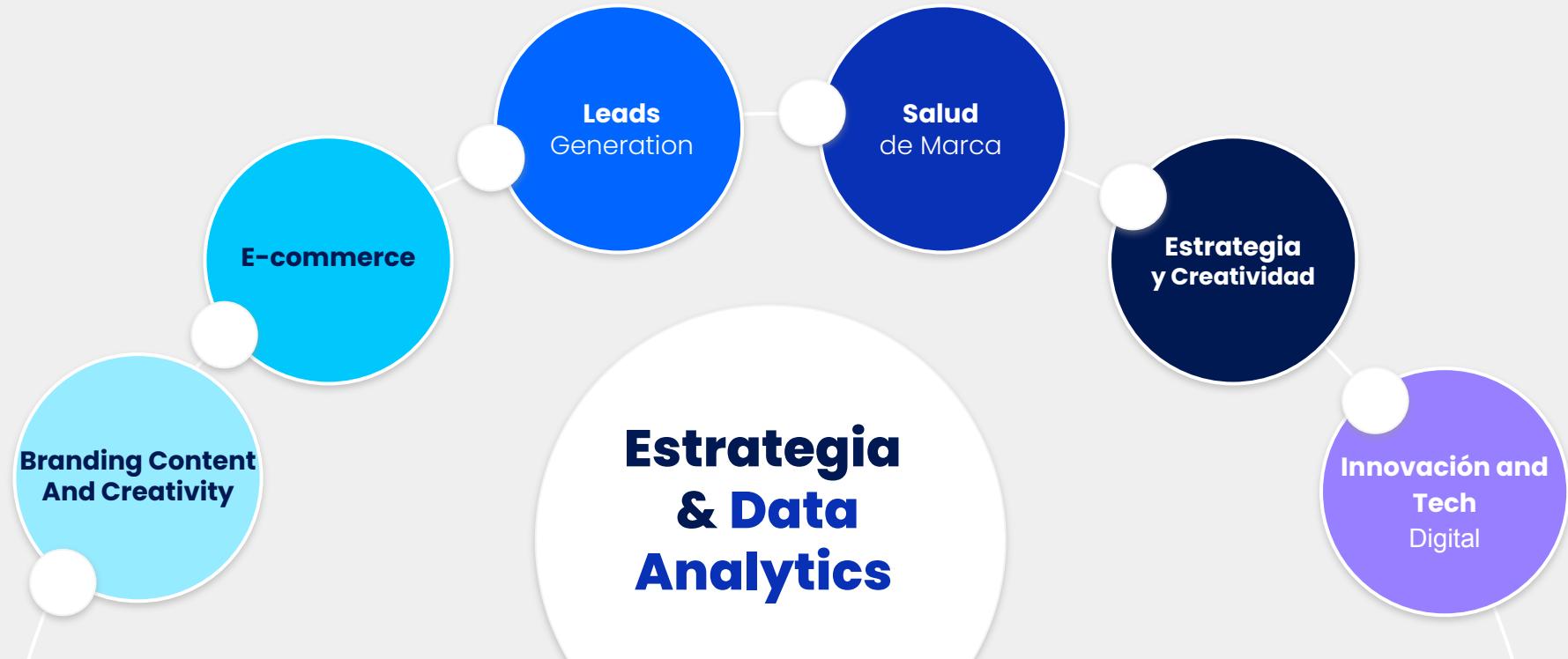
+500  
Clientes atendidos



+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 ...

Volver

**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.

**@MARIHEARAP**  
RAPERA Y FREESTYLER

**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 influencers 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 períodos 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.



Volver

## Leads Generation

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



## 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.

## ¿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.

**Clicks:** Incremento del **4.3%** en los clicks.

**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%**.



Caso de éxito **Performance**

# 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.



Volver

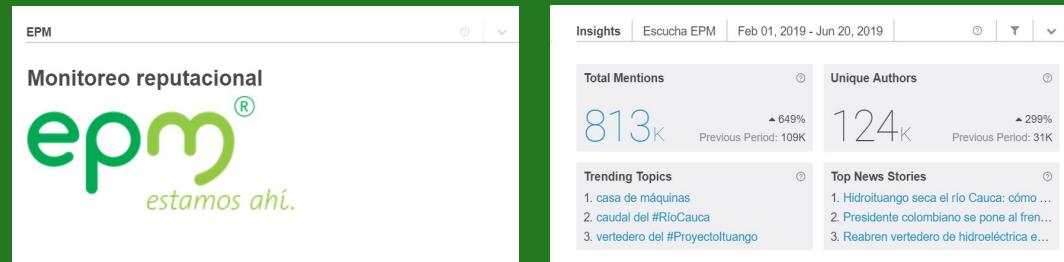
- 1.** Diagnósticos de salud de marca
- 2.** Monitoreo Medios Online
- 3.** Monitoreo Offline
- 4.** Modelos predictivos
- 5.** Gestión de crisis
- 6.** Estrategias fortalecimiento de imagen ...



## 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**.

# Resultados



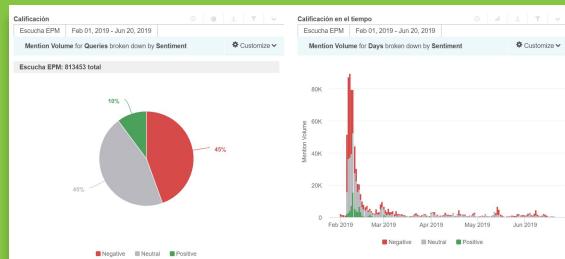
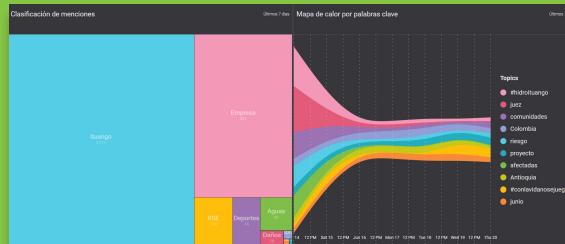
Aumentó el número de menciones positivas de la marca en un **28%**, mejorando la **REPUTACIÓN Y SALUD DE MARCA DIGITAL** de la misma.



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**.





Volver

## Estrategia y Creatividad

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



# ¿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 .



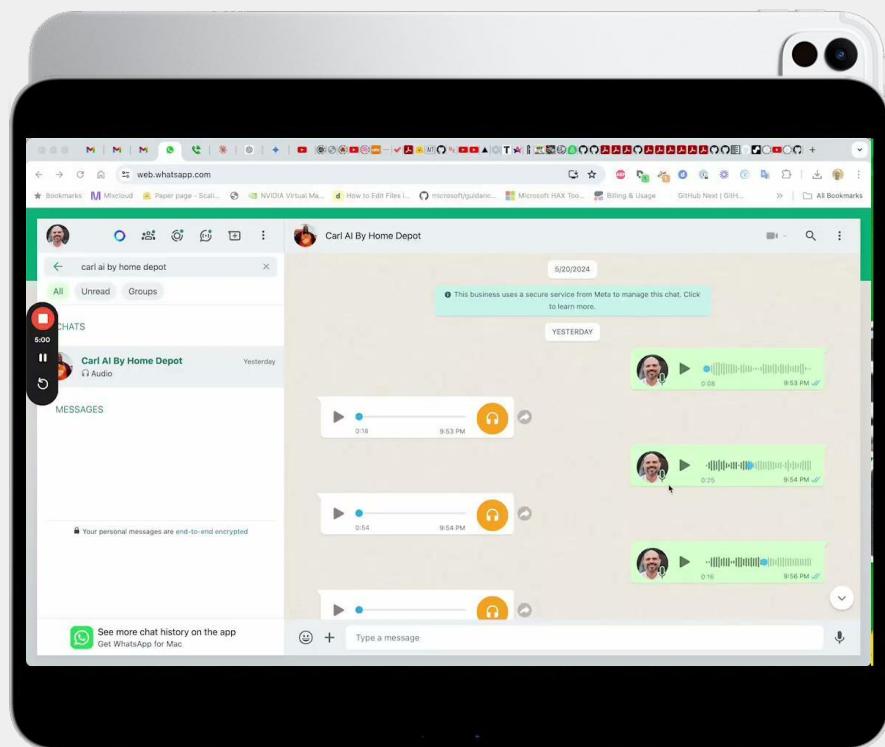
Volver

Ejemplo

# Innovación Digital

Volver

## Avatar con IA



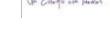
# Algunos de los clientes que han **confiado en nosotros**



abbvie



abbvie



# ¡Gracias!

smdigital.com.co