

# metodo

onlineMarketing

Dossier de servicios de marketing online

■ sotstinent aguilar cordero, 14-08859 begues  
■ tel./fax: 93 639 18 44  
■ e-mail: comercial@metodocomunicacion.com

metodo  
comunicación y diseño, s.l.  
www.metodocomunicacion.com



## Bienvenido a método

Método, comunicación y diseño es una empresa formada por un equipo de profesionales experimentados en marketing y comunicación. En 1998 desarrollamos nuestra primera campaña online. Desde entonces hemos seguido aprendiendo día a día.

Hemos visto nacer a Google, Flash, la web 2.0, los Blogs, RSS, YouTube, Twitter, Flickr, del.icio.us. Navegar, probar, experimentar y aprender forma parte de nuestra actividad diaria. Sabemos de lo que hablamos y creemos en Internet.

El manifiesto Cluetrain dice que *“los mercados son conversaciones”* y que *“Internet hace posible tener conversaciones entre seres humanos que simplemente eran imposibles en la era de los medios masivos de comunicación”*. En Método estamos convencidos de estas tesis y ponemos toda nuestra experiencia a su alcance para que el gran mercado de Internet converse con usted.

**Bienvenido, al marketing online.**

## ¿De qué estamos hablando? ...de marketing online

En **Método, comunicación y diseño S.L.** desarrollamos estrategias de marketing online personalizadas, analizando tanto la empresa, como el producto o servicio ofertado y público objetivo.

Estrategias de marketing online:

### **Desarrollo de sitios web**

Hoy, no estar en Internet es como no estar en el mercado. Diseño, programación y actualización de sitios web corporativos. Catálogos de productos, tiendas online, gestores de contenido, etc.

### **Campañas de e-mail marketing**

Diseño y envío de información a los contactos de su base de datos a modo de e-mails promocionales o Newsletters, ofreciendo, además, informes de recepción y actualización de contactos.

### **Envío de SMS**

Nuestra plataforma de envío de mensajes SMS, ofrece la forma más rápida y eficaz de mantener informados a todos sus contactos y colaboradores de las últimas novedades.

### **Desarrollo de minisites promocionales**

Diseño y programación de minisites web para acciones puntuales o campañas de lanzamiento de nuevos productos o servicios.

### **Gestión de enlaces patrocinados: AdWords**

Posicionamiento de páginas web mediante enlaces patrocinados en los principales buscadores de Internet.

### **Acciones de marketing viral**

Para que se hable de su empresa, producto o servicio en Internet. Planificamos la estrategia más idónea y desarrollamos la acción. La mejor manera de darse a conocer es el boca a boca y en Internet, eso se llama marketing viral.

### **Concursos y encuestas online**

Sites participativos: concursos, encuestas online y espacios interactivos que incrementarán la base de datos de sus clientes potenciales.

### **Creación de blogs corporativos**

El lugar para expresar puntos de vista y compartir inquietudes con sus clientes y colaboradores, y por supuesto, "hablar" de sus productos o servicios. Participe de la web 2.0.

### **Redacción de notas de prensa y difusión online**

Información de novedades a los principales medios de comunicación online. Eventos, lanzamientos, noticias, etc.

## Nuestros clientes

Disfrutamos de nuestro trabajo y nos gusta escuchar, compartir, dialogar y hacer partícipes a nuestros clientes del proceso creativo y de la satisfacción de un trabajo bien hecho, tanto en elementos de comunicación gráfica como de marketing online.

Grupo Editorial Planeta, Dupont Ibérica, Grupo Random House Mondadori, Grup Roig, Gedesco, Ediciones B, Red Point Internacional, Klimacal, Notro films, Ajuntament de Corbera de Llobregat, Ajuntament de Begues, Ajuntament del Prat de Llobregat, Ajuntament de Hostalric, Milcolinas, Joyería Puig-Doria, Fundació Bosch, ...



## El éxito del marketing online

La inversión en medios online representa un 6,04% del total de la inversión en publicidad. Además, teniendo en cuenta su crecimiento anual, es previsible que en 2 años el sector online se convierta en el tercer medio de comunicación en términos de inversión publicitaria, superando a la radio, tal y como ocurre ya en los principales mercados europeos.

### 10 razones para invertir en publicidad online

Porque **es el medio que más ha crecido** en los últimos años. En 2007 Internet aumentó un 55,39% frente al resto de medios tradicionales. El incremento de los precios y la saturación de la televisión hace imprescindible la búsqueda de otros medios para contactar con el público.

Internet tiene **penetración en todos los segmentos de la población**, especialmente entre los más jóvenes. La expansión de las conexiones domésticas de banda ancha y la referencia de los mercados europeos confirman este crecimiento y su elevado potencial.

Por su **gran cobertura**. Internet tiene especialmente una gran cobertura en segmentos de la población comprendidos entre los 18 y 44 años, acostumbrados a las nuevas tecnologías y abiertos a nuevas tendencias.

Por su **alta afinidad**. Internet es el medio con mayor afinidad en los segmentos más jóvenes de la población. Por lo tanto es un medio excelente para rentabilizar las variables de marketing.

**Capacidad de segmentación**. Internet permite llegar al público objetivo de una forma más certera que el resto de medios. Internet forma parte ya de la vida de muchos consumidores y facilita el acercamiento de manera no intrusiva y con su propio lenguaje.

Por su **interactividad**. Internet posibilita interactuar con el usuario y crear una relación. Lo que permite vender productos y servicios de forma personalizada.

Por su **creatividad**. Los medios online permiten excelentes posibilidades creativas para construir una experiencia con el público. El desarrollo de nuevos formatos y tecnologías de vídeo e interacción hacen posible campañas más eficaces: branding, entretenimiento, información, distribución o venta.

Por su **capacidad de Branding**. La publicidad en Internet ofrece potenciar la marca y las características de ésta gracias a la capacidad de interactividad del medio.

Internet es un **gran canal de información y venta**. Internet es el medio perfecto de información previa a la compra final. Además genera múltiples ventajas en los procesos de relación con los clientes: promociones, fidelización, información, venta...

Gran **capacidad de seguimiento** en tiempo real. El anunciante tiene capacidad de comprobar el éxito de su campaña a corto plazo e incluso en tiempo real. Esto le permite reaccionar gracias a la flexibilidad del medio.

## ... algunas cifras más

- YouTube acapara aproximadamente el 10% de tráfico mundial en Internet.
- 6 de los Top10 sitios web, según el ranking de ALEXA, son comunidades sociales.
- Cerca de 180 millones de bloggers en el mundo.
- El 73% de los usuarios de Internet han leído alguna vez un blog.
- El 44,5% de los españoles (de entre 16 y 74 años) utiliza Internet diaria o semanalmente.
- 17 post por segundo (1,5 millones al día).
- 57% de los usuarios han utilizado una red social.
  - El 55% de ellos han publicado fotografías.
  - El 22% han publicado vídeos.
- En 2007 la inversión en publicidad online alcanzó los 482,42 millones de euros (un 55% más que en 2006).

¿sigues sin “creer” en Internet?

## Marketing online

Diseño y desarrollo de sitios web.  
Campañas de e-mail marketing.  
Concursos y encuestas online.  
Minisites y banners promocionales.  
Campañas de SMS.  
Marketing viral.  
Posicionamiento web.  
Creación de Blogs corporativos.

## Publicidad y relaciones públicas

### Creación, diseño y producción de:

Campañas publicitarias (prensa, radio, televisión, exterior).  
Material gráfico y audiovisual (folletos, displays, catálogos, expositores, videos).  
Premios y concursos.  
Redacción y difusión a medios de comunicación de notas de prensa.  
Convocatoria de ruedas de prensa.  
Presentación de productos y servicios.  
Diseño y redacción de publicaciones internas.  
Organización de actos institucionales.

## Comunicación gráfica

Diseño editorial.  
Imagen corporativa.  
Diseño gráfico.  
Packaging.