

SHINE • MARKETING

ESTRATEGIAS DE GROWTH MARKETING Y GENERACIÓN DE DEMANDA

¿Cómo tomar ventaja de las oportunidades de ciberseguridad en 2023?

En Shine identificamos dónde está la oportunidad



FUENTE: PRICEWATERHOUSECOOPERS (PWC)

Comprendemos cómo es **el ecosistema**

Conocemos quién es el Buyer Persona

ENTORNO LABORAL

BACKGROUND

MAPA DE EMPATÍA

NAME
:: Victor

MARKET SIZE
0%

TYPE
Rational

Demographic
Male 55 years
Toluca En Country
Married
Estudios: Ingeniero en sistemas, MBA en desarrollo de negocios.
CIO en Devlyn
usd 8,000
Actividad fin de semana: Golf y en restaurantes
Golf
fútbol americano

Quote
“
”

Background

- CIO y CSO en una empresa de MID Market, Devlyn.
- Es responsable de la tecnología de la información de la empresa a nivel de procesos desde el punto de vista de la planificación.
- Entró a la empresa hace 4 años.

Motivations

- Mayor productividad para la empresa.
- Mantener el prestigio de la compañía al evitar ciberataques.

Frustrations

- Evangelizar a los empleados.
- Fusionar los sistemas heredados con nuevas tecnologías.
- Conseguir el respaldo del directorio.

Brands and influences
+ ADD IMAGE

Skill 1 0 25 50 75 100
Skill 2 0 25 50 75 100
Skill 3 0 25 50 75 100
Skill 4 0 25 50 75 100

Entendemos los momentos del **Customer Journey**



¿Qué hacemos?

Ayudamos a las empresas a acelerar el **proceso de venta**, detectando oportunidades a través de metodologías ágiles y métricas precisas.

¿Cómo lo hacemos?

Mediante 3 instancias diferenciadas.

GENERACION DE DEMANDA

Construimos una estrategia para detectar el interés de los prospectos conversando sobre el valor de marca e identificando oportunidades.

PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN

Mejoramos la tasa de retención de clientes de la marca y aumentamos la fidelidad de los clientes.

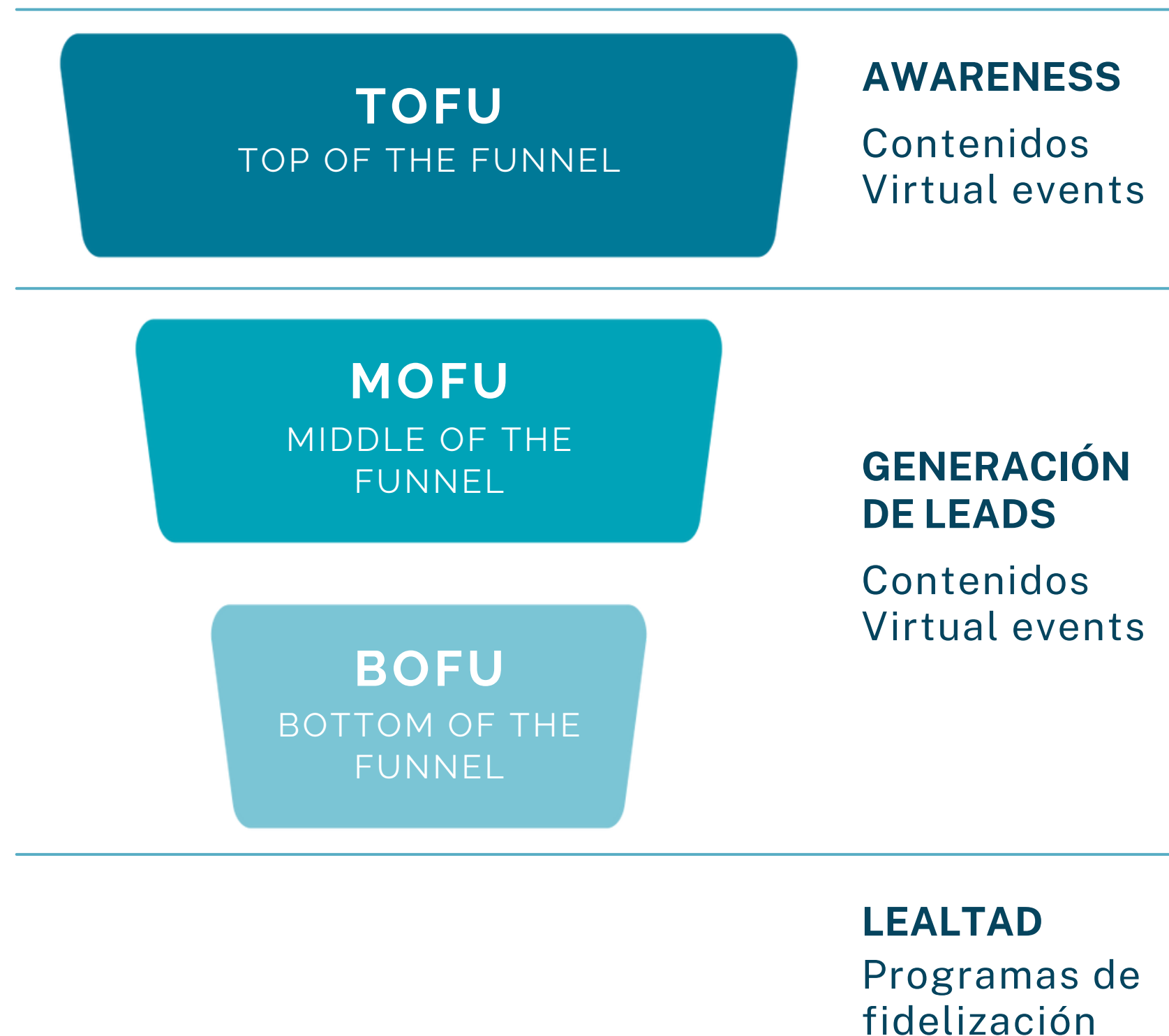
PROGRAMAS DE GO-TO-MARKET

Reclutamos y desarrollamos partners especializados para ser un fabricante más competitivo.

Generación de demanda

IDENTIFICAR AUDIENCIAS POTENCIALES

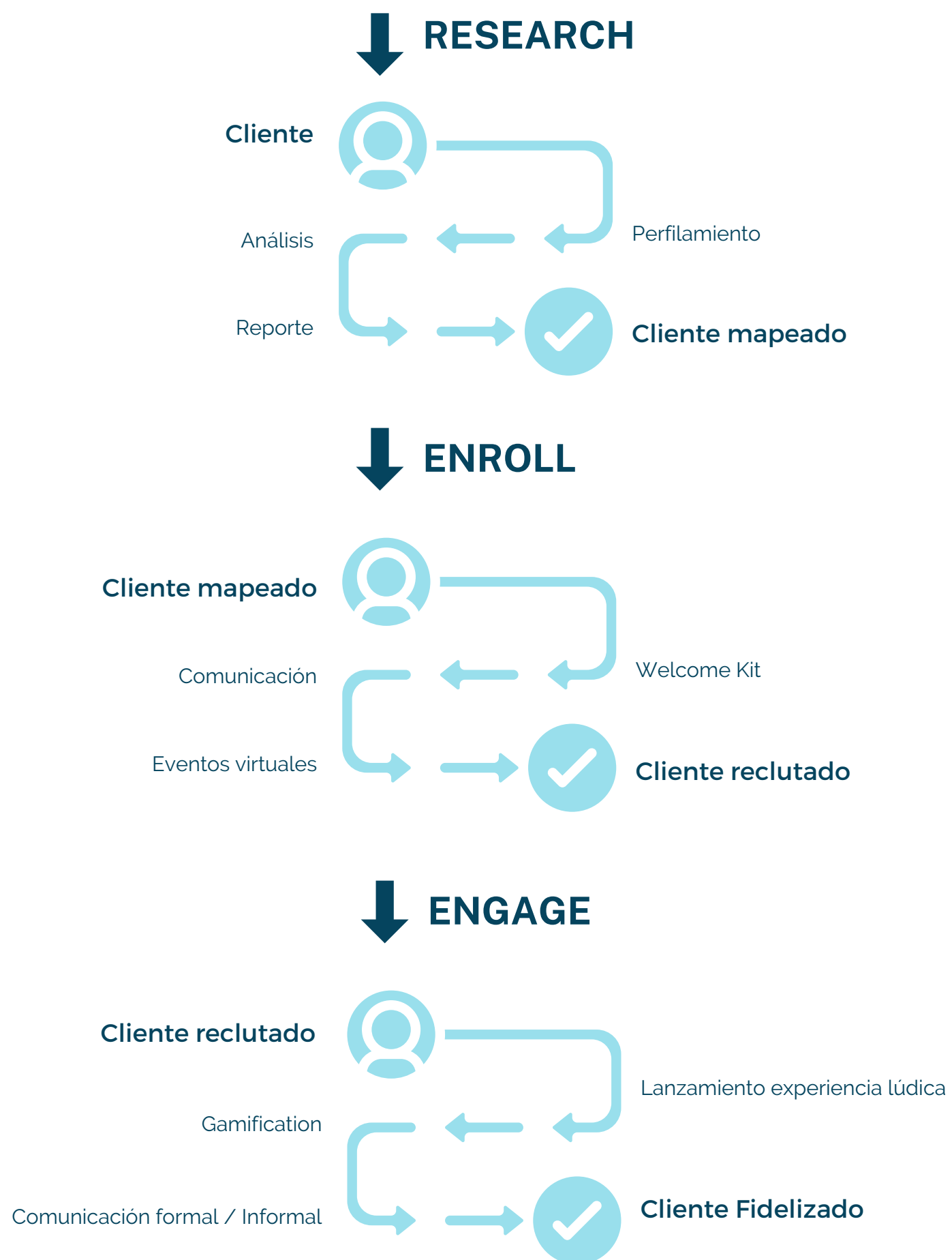
Nuestro core business está enfocado en acciones sobre el MOFU y el BOFU y en cómo pasarlos al siguiente nivel o trabajar el proceso de recompra.



Programas de fidelización

MADURAR EL RELACIONAMIENTO DE TU EQUIPO COMERCIAL

Trabajamos en estrategias donde se une el entretenimiento y el contenido de valor.



Programas de Go-To-Market

ENFOCARSE EN PARTNERS ESTRATÉGICOS

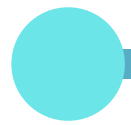
Comprendemos el proceso de gestión de los partners para asegurar tener partners estratégicos desde el reclutamiento hasta el desarrollo.



Metodología de trabajo

7 pasos para asegurar un **ROI exitoso**

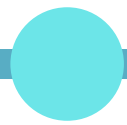
1



OBJETIVO

Ayudar a alimentar el pipeline a través de eventos virtuales de generación de demanda.

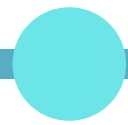
2



MÉTRICA

Es una estrategia 360° ya que permite accionar de diferente manera en las distintas etapas de funnel.

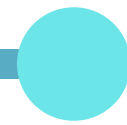
3



VALOR

Construcción del Buyer personas, segmentación de audiencia y mapa de empatía.

4



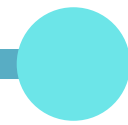
AUDIENCIA

Contexto en el que se le va a hablar al Buyer Persona.

Customer Journey.

Modo de Buyer persona.

5

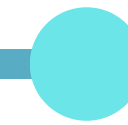


MOMENTO

A través de que medios se le va a hablar.

Selección de canales de comunicación.

6



CANALES

Generar empatía a través de un caso de éxito.

7



TÁCTICA

Determinar KPIs del proyecto.

GRACIAS

CECILIA BOIMORTO | DIRECTORA

+52 1 (55) 5404-5064

CECILIA.BOIMORTO@SHINE-MKTG.COM

-

OFICINA CIUDAD DE MEXICO

BLVD. MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA 169 PISO #14. COL. AMPLIACIÓN
GRANADA, DEL. MIGUEL HIDALGO, CP 11520, CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO.

OFICINA BUENOS AIRES

USPALLATA 896, PISO 5° F, CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES, C.P. 1268,
ARGENTINA