



**GENERALITAT
VALENCIANA**

iVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

INNOVACIÓN Y TENDENCIAS DE MARKETING DIGITAL

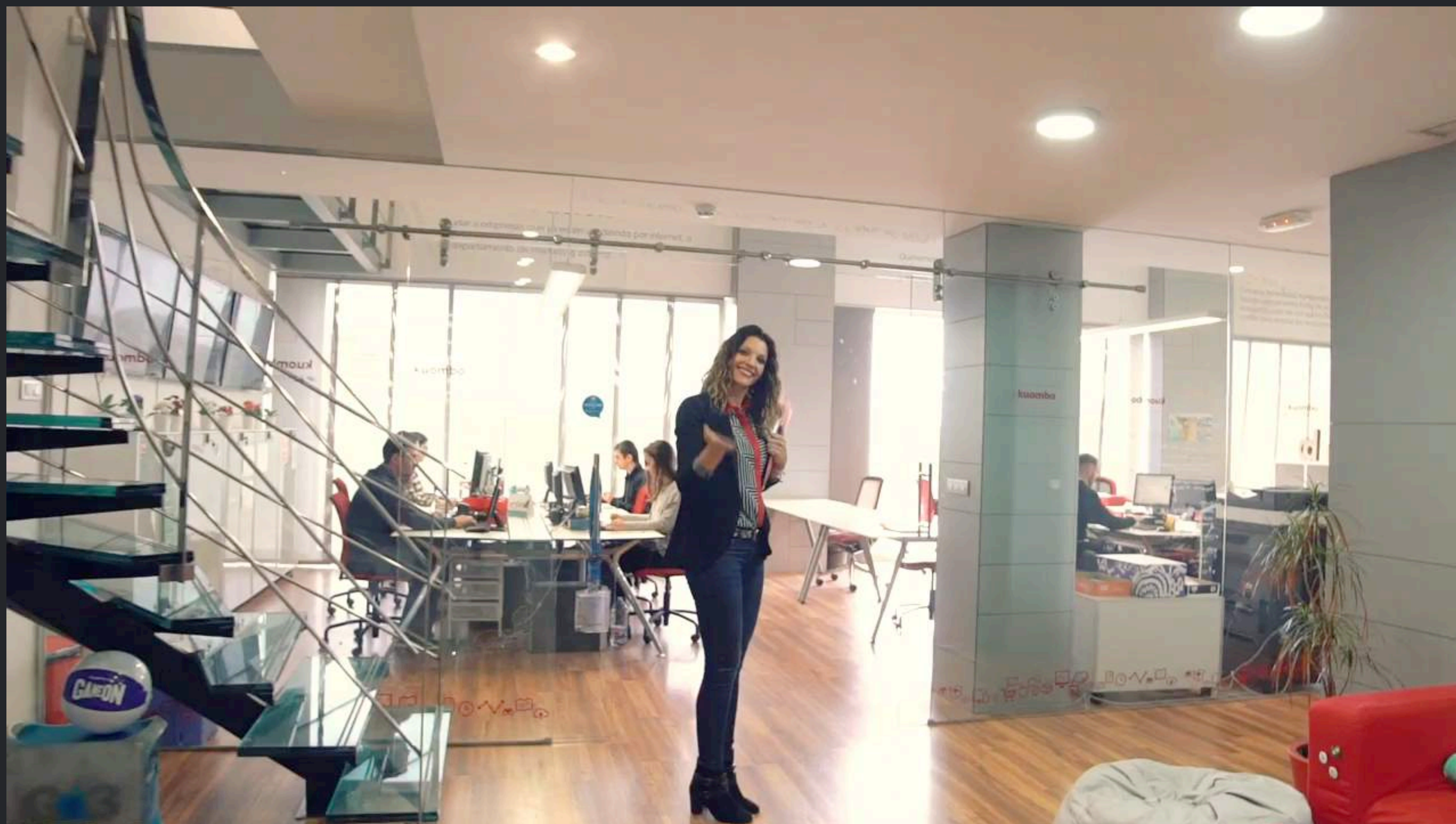
Javier Echaleku
Fundador de Kuombo

#INNOVACIÓNENMARKETING - 2018

in @ f 
echaleku

kuombo





¿DE QUÉ VAMOS A HABLAR?



Innovación del marketing online para incrementar nuestras ventas



Embudos y automatización como fórmula para la optimización del tiempo



¿Cuánto tengo que invertir en marketing online?

INNOVACIÓN, ¿QUÉ ES?



¿Cómo han innovado otros?



Tienda temporal solo para compra online en Stratford (Londres)



¿Cómo han innovado otros?



¿Cómo han innovado otros?



VS



¿Cómo han innovado otros?



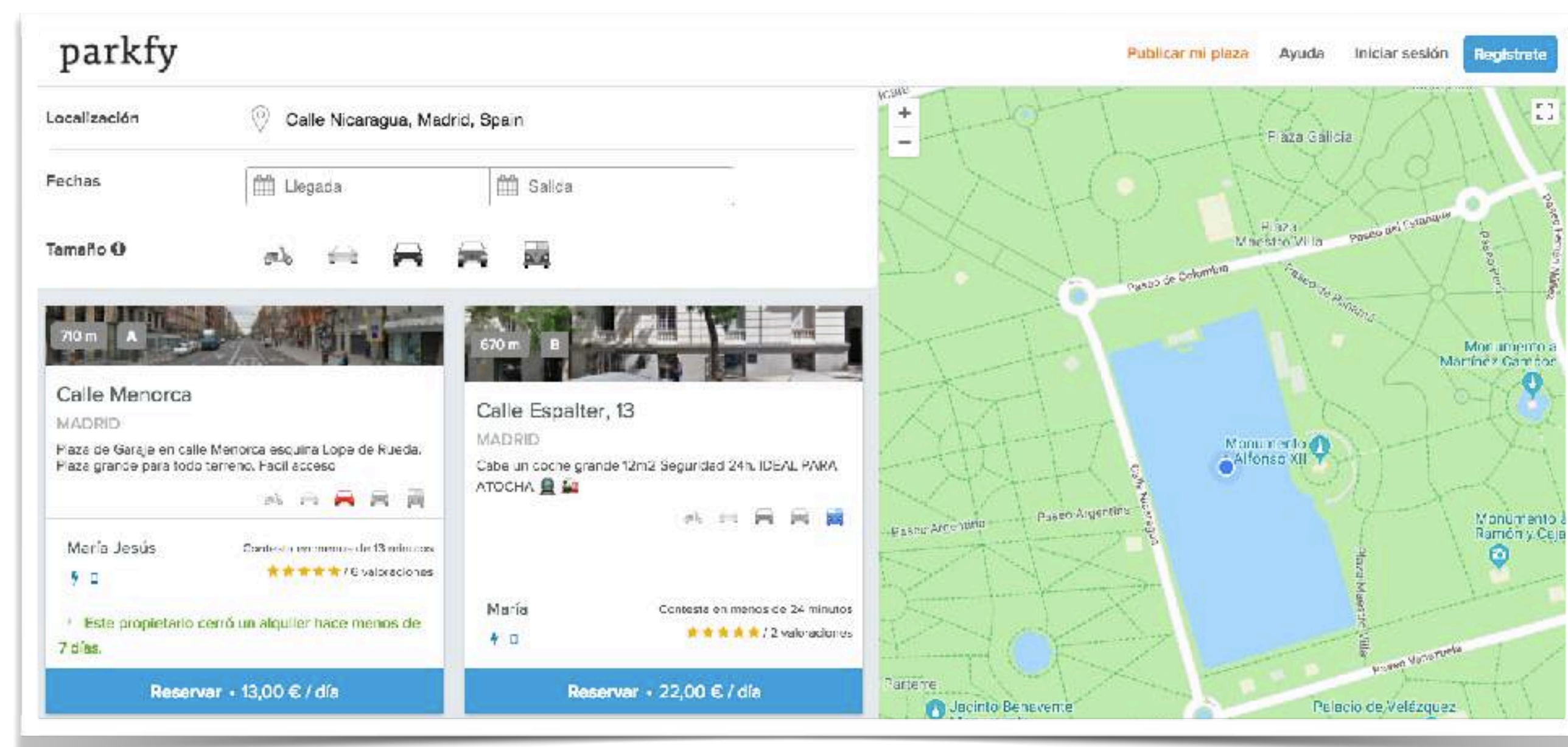
vs



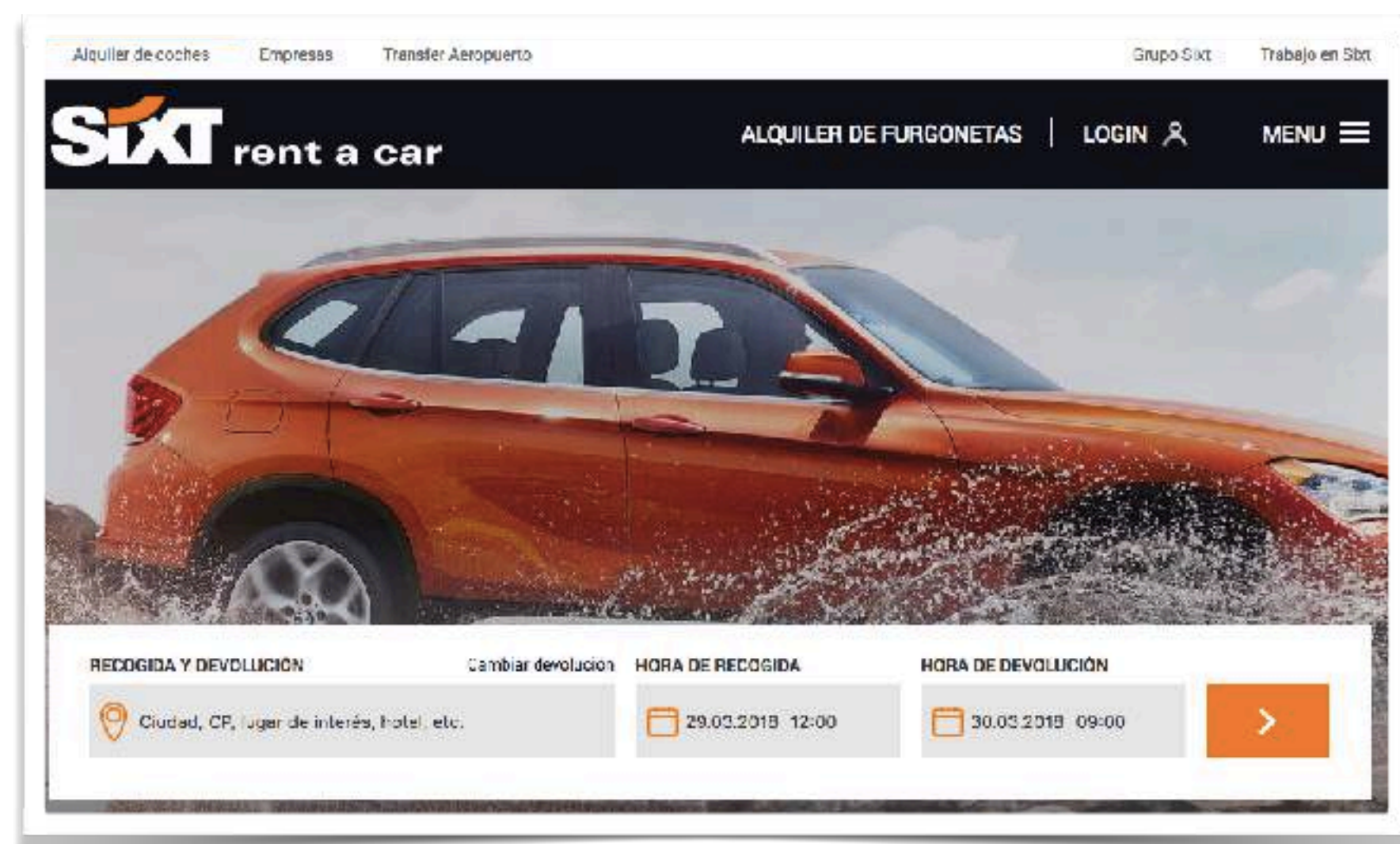
¿Cómo han innovado otros?



VS



¿Cómo han innovado otros?



VS



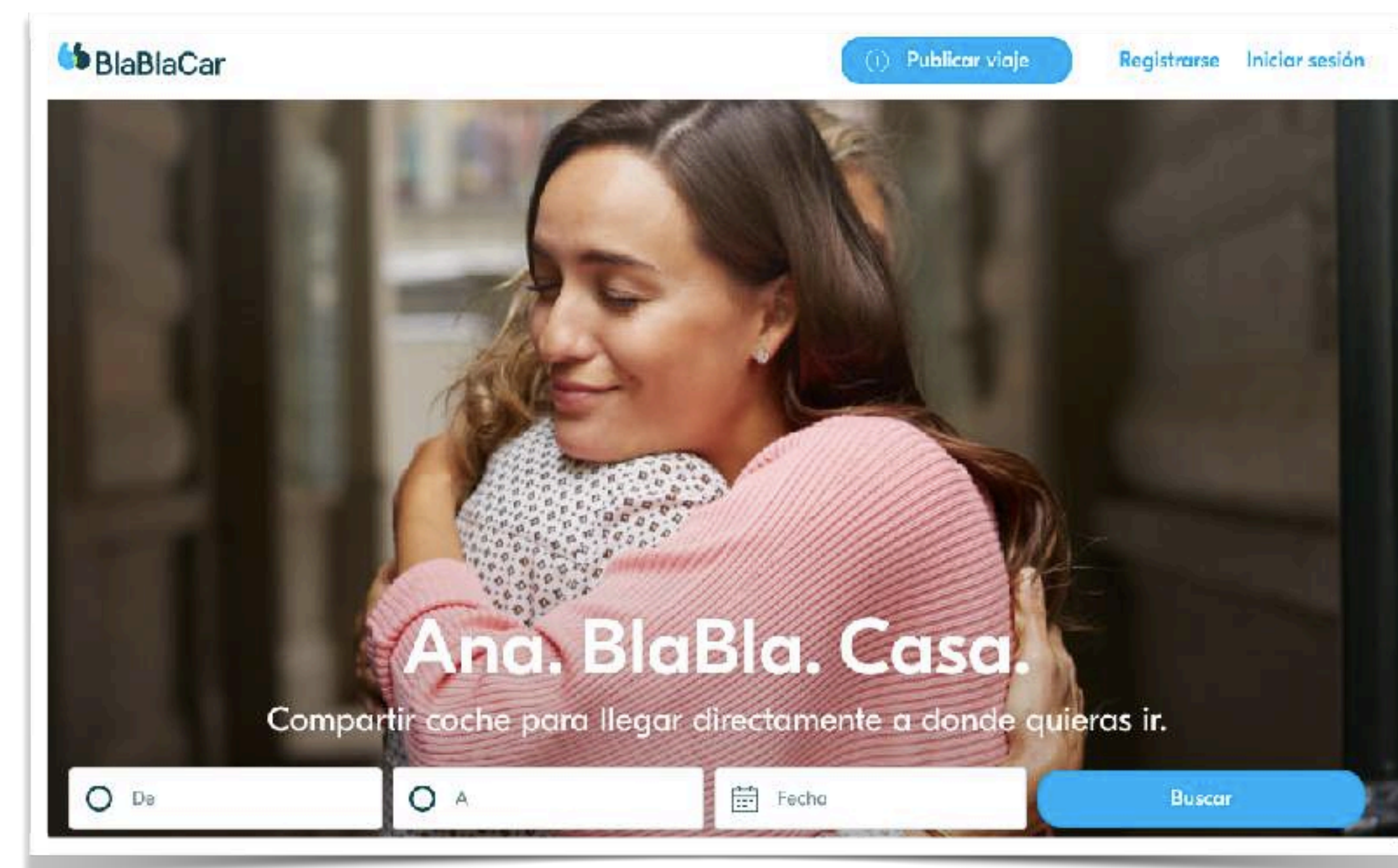
¿Cómo han innovado otros?



¿Cómo han innovado otros?

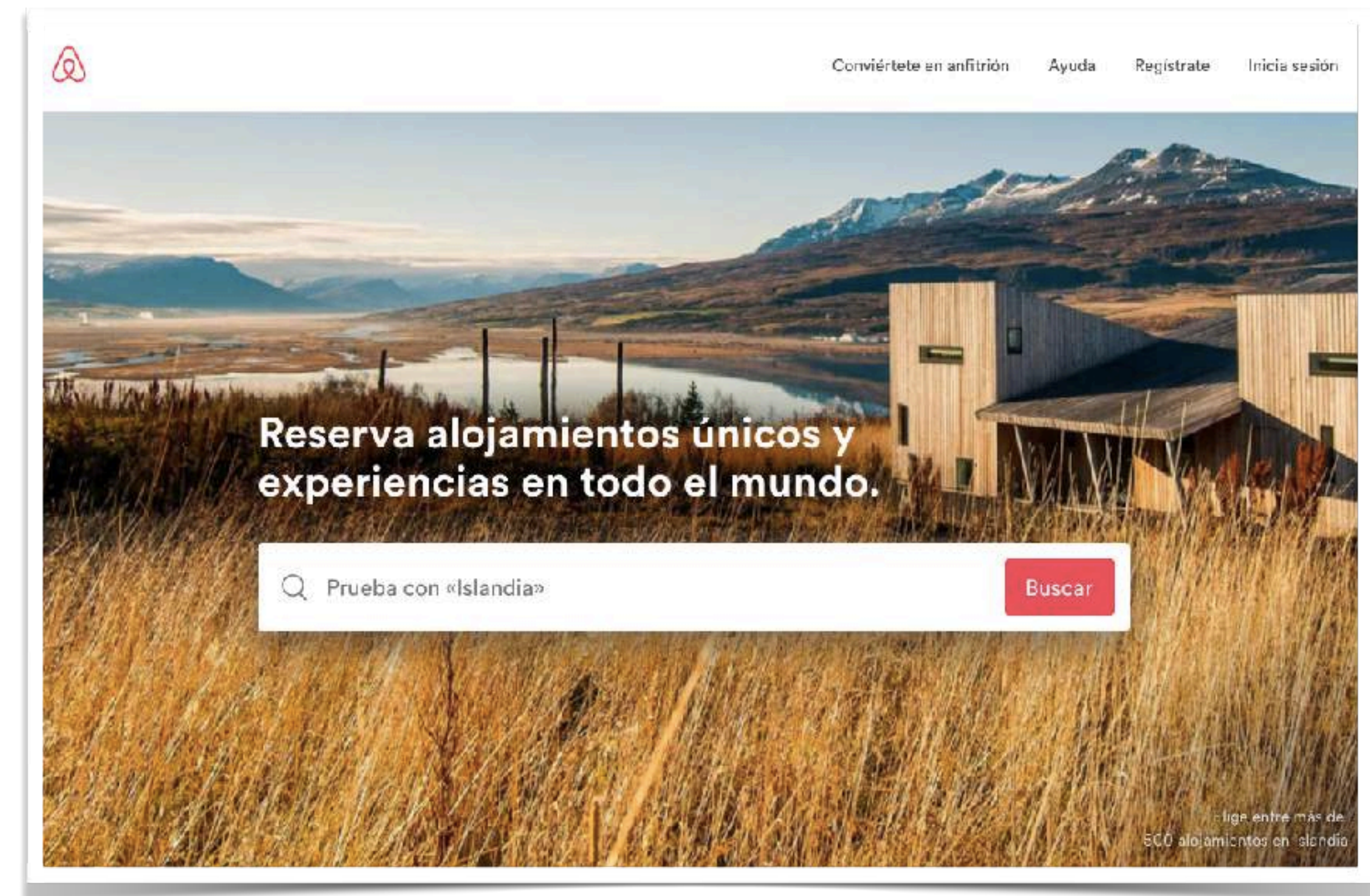
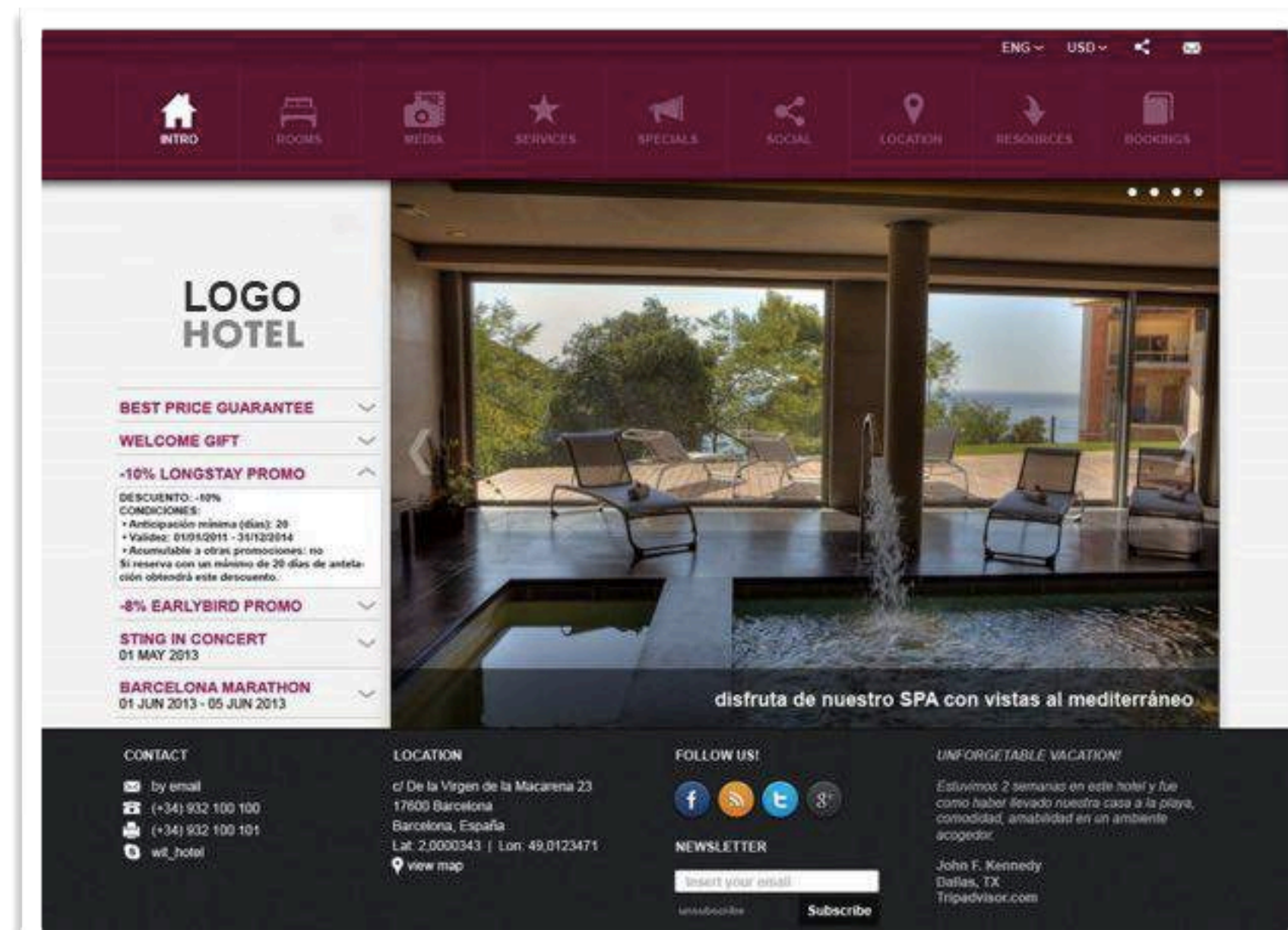


VS



¿Cómo han innovado otros?

VS



¿Cómo han innovado otros?

ebay[™]

milanuncios



segundamano.es

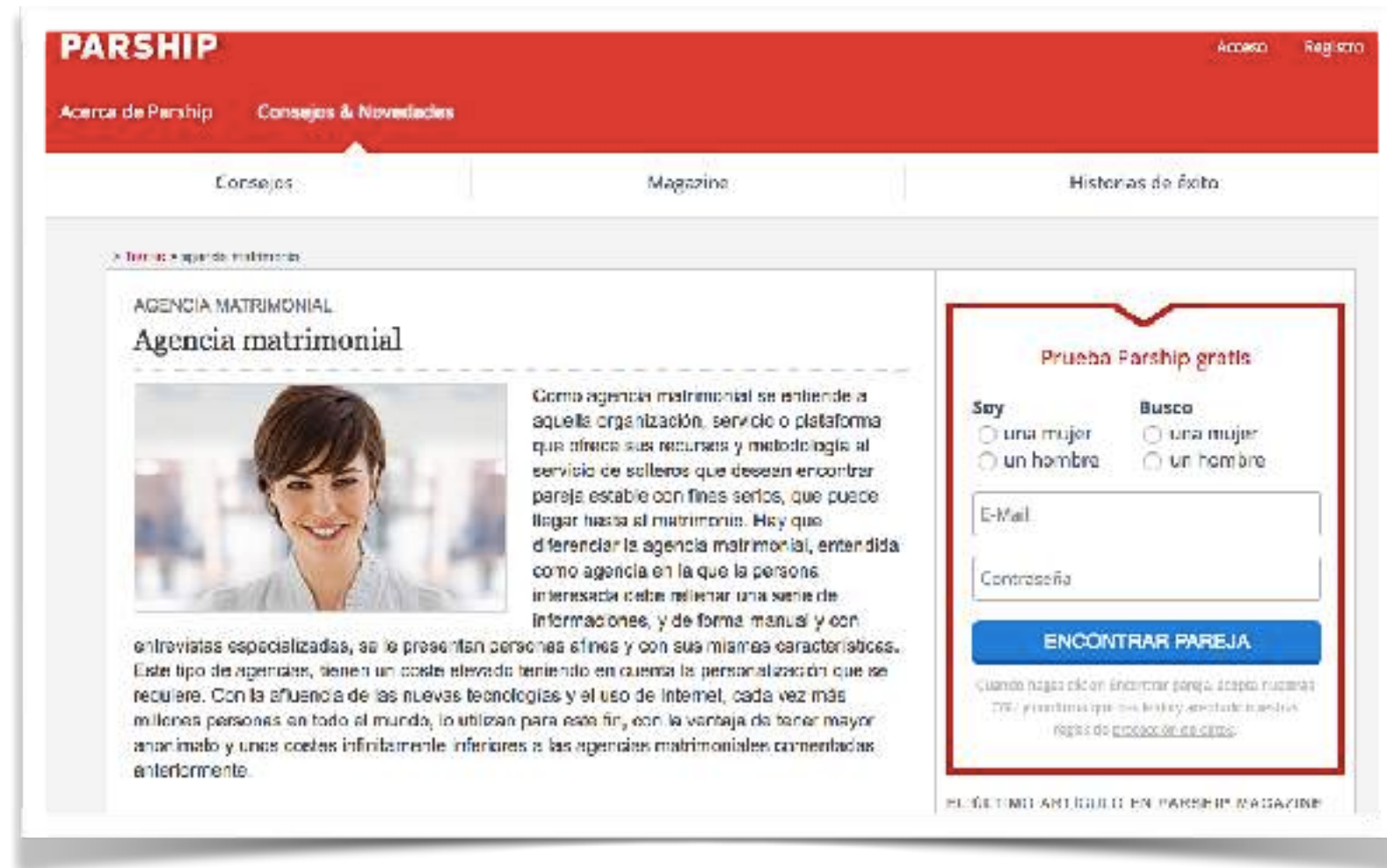
VS



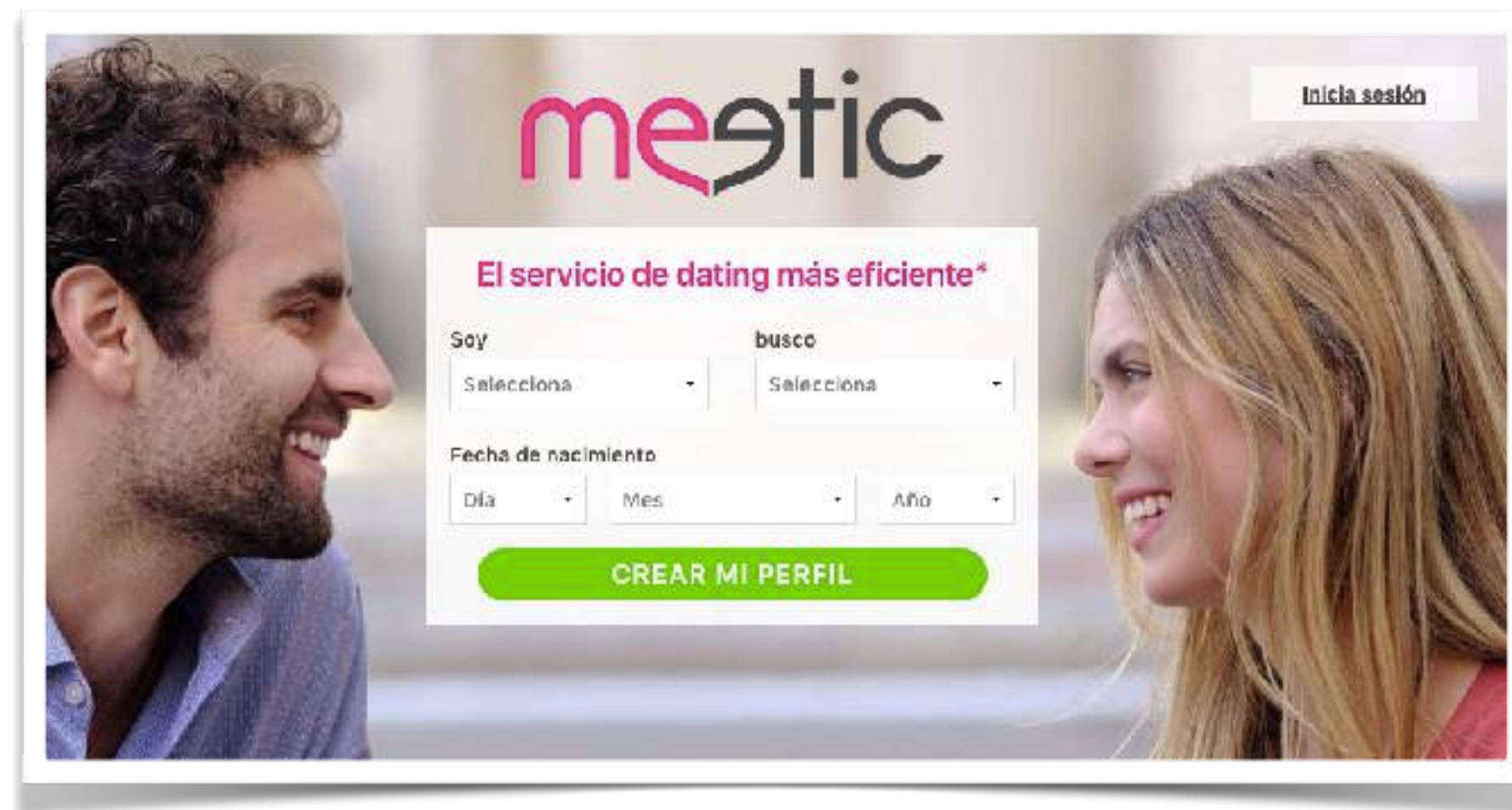
wallapop



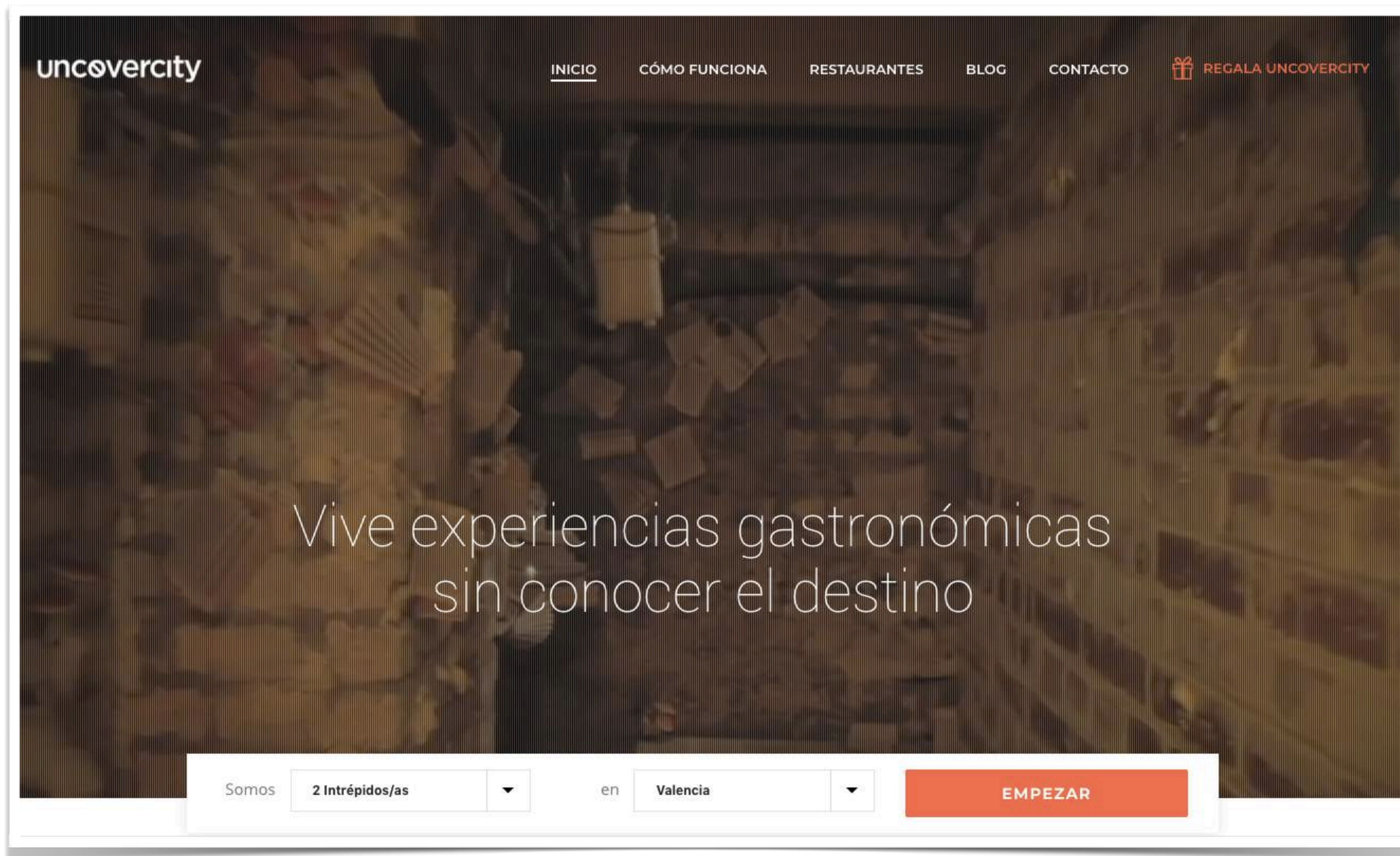
¿Cómo han innovado otros?



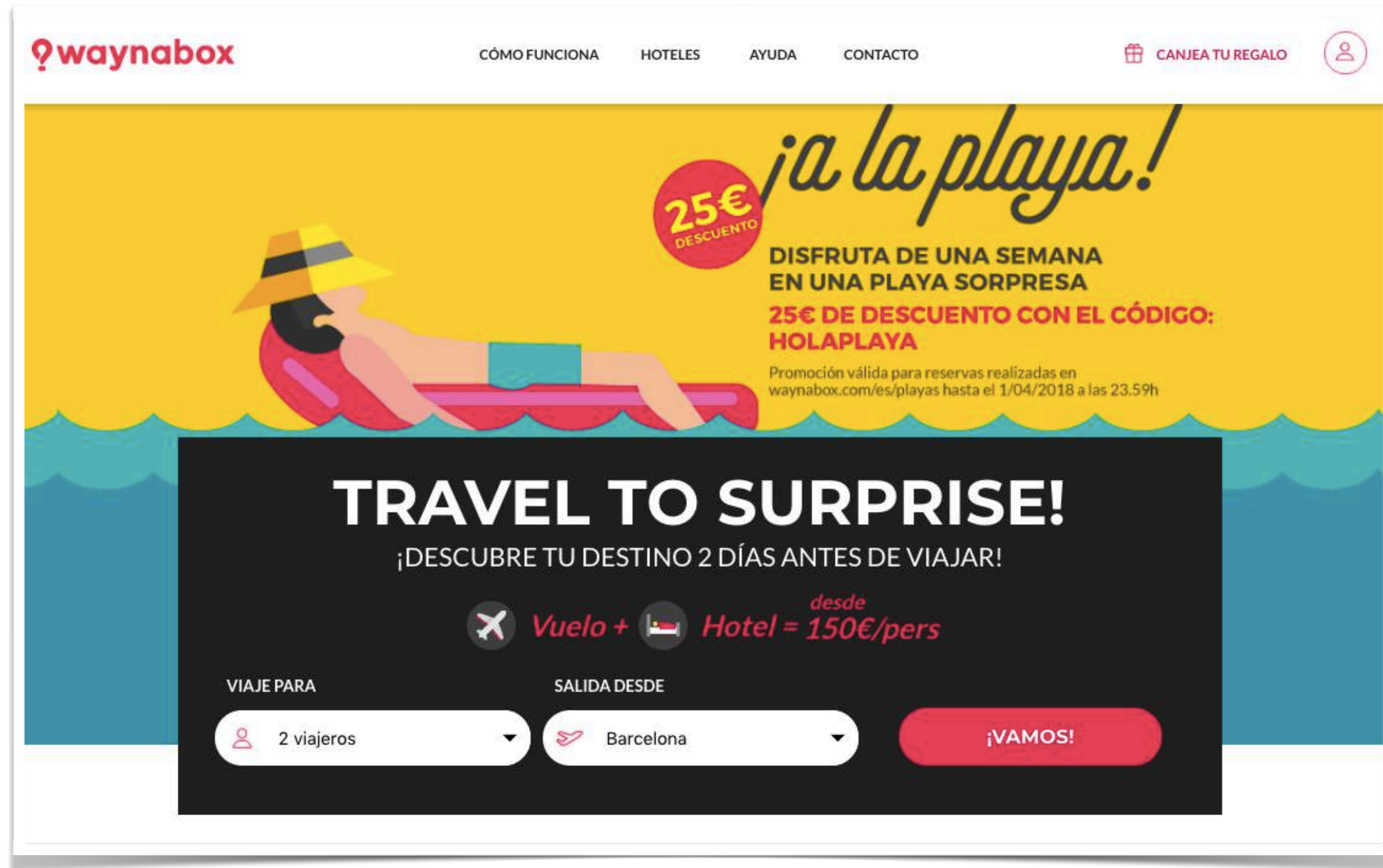
VS



¿Cómo han innovado otros?



¿Cómo han innovado otros?



waynabox [CÓMO FUNCIONA](#) [HOTELES](#) [AYUDA](#) [CONTACTO](#) [CANJEA TU REGALO](#) [User icon](#)

¡a la playa!

25€ DESCUENTO

DISFRUTA DE UNA SEMANA EN UNA PLAYA SORPRESA
25€ DE DESCUENTO CON EL CÓDIGO: HOLAPLAYA

Promoción válida para reservas realizadas en waynabox.com/es/playas hasta el 1/04/2018 a las 23.59h

TRAVEL TO SURPRISE!
 ¡DESCUBRE TU DESTINO 2 DÍAS ANTES DE VIAJAR!

 **Vuelo** +  **Hotel** = *desde 150€/pers*

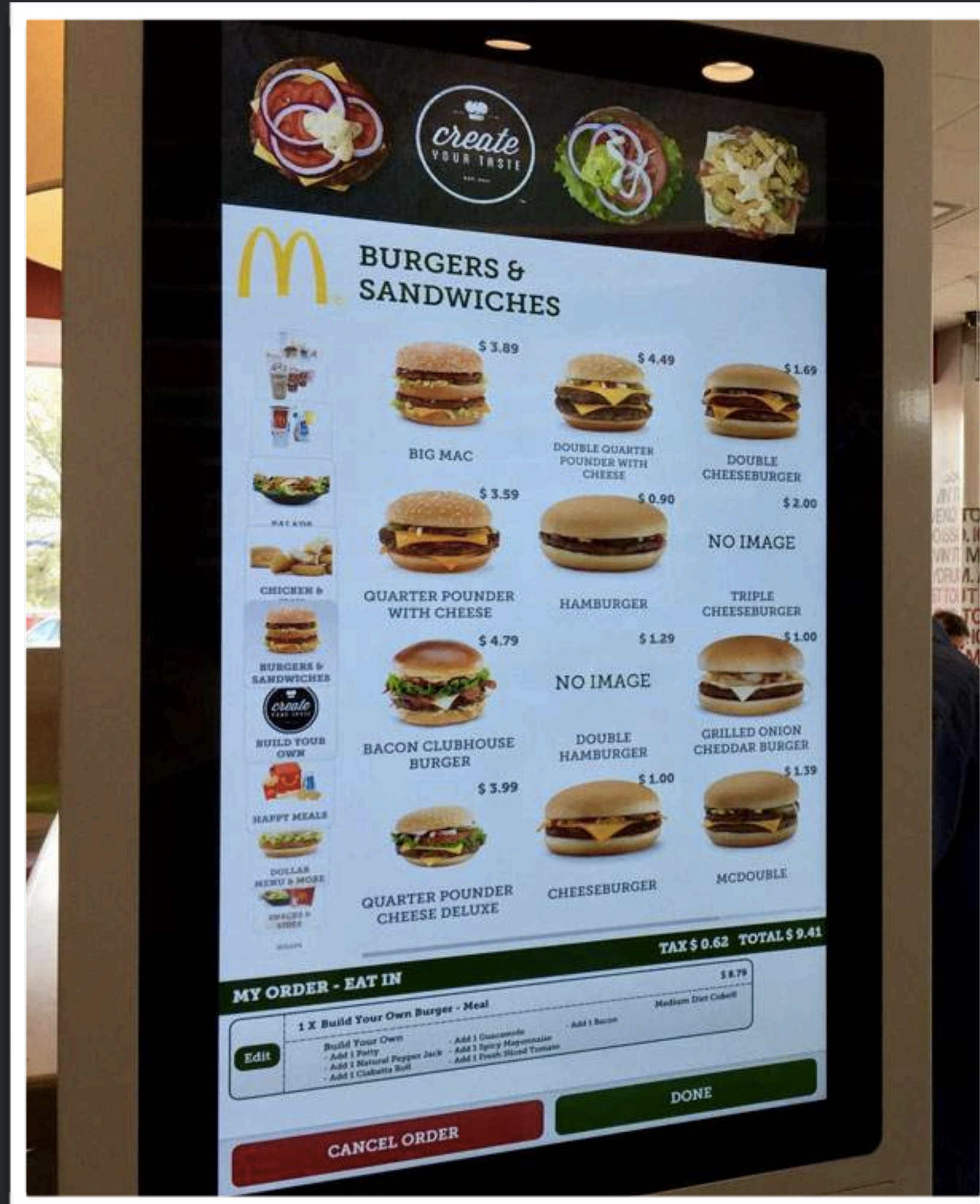
VIAJE PARA SALIDA DESDE **¡VAMOS!**

#todohacabiado

¿Este quiosco puede innovar online?



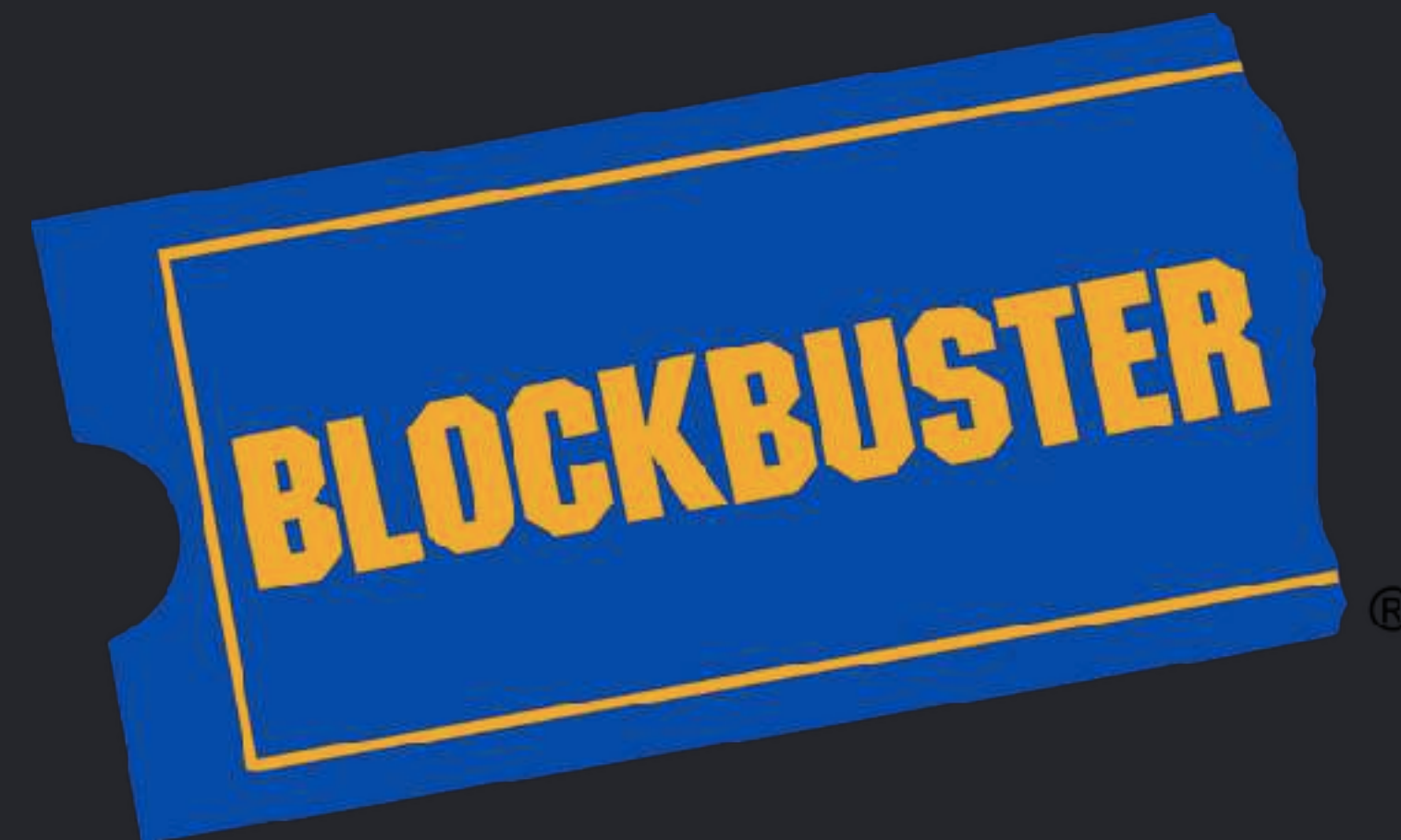
Y podrá llegar hasta aquí





vs

Google



vs



PRIMERA COMPRA ONLINE, AÑO 1984

BBC

TESCO PRODUCTS

01	TESCO	SIDE BACON	8	OZ	
02	TESCO	COLLAR BACON	8	OZ	
03	TESCO	PORK/BEEF SAUS	8	OZ	THICK
04	TESCO	PORK/BEEF SAUS	8	OZ	THIN
05	PRIZE	YOGURT	EACH		
06	SKI	YOGURT	EACH		
07	TESCO	GERMAN BUTTER	250	G	
08	CNTRY LIFE	BUTTER	250	G	
09	ANCHOR	BUTTER	250	G	
10	TESCO	CREAMERY BUTTER	250	G	

KEY 1 TO ORDER
 2 VIEW NEXT PAGE

KUOMBO, AÑO 1996

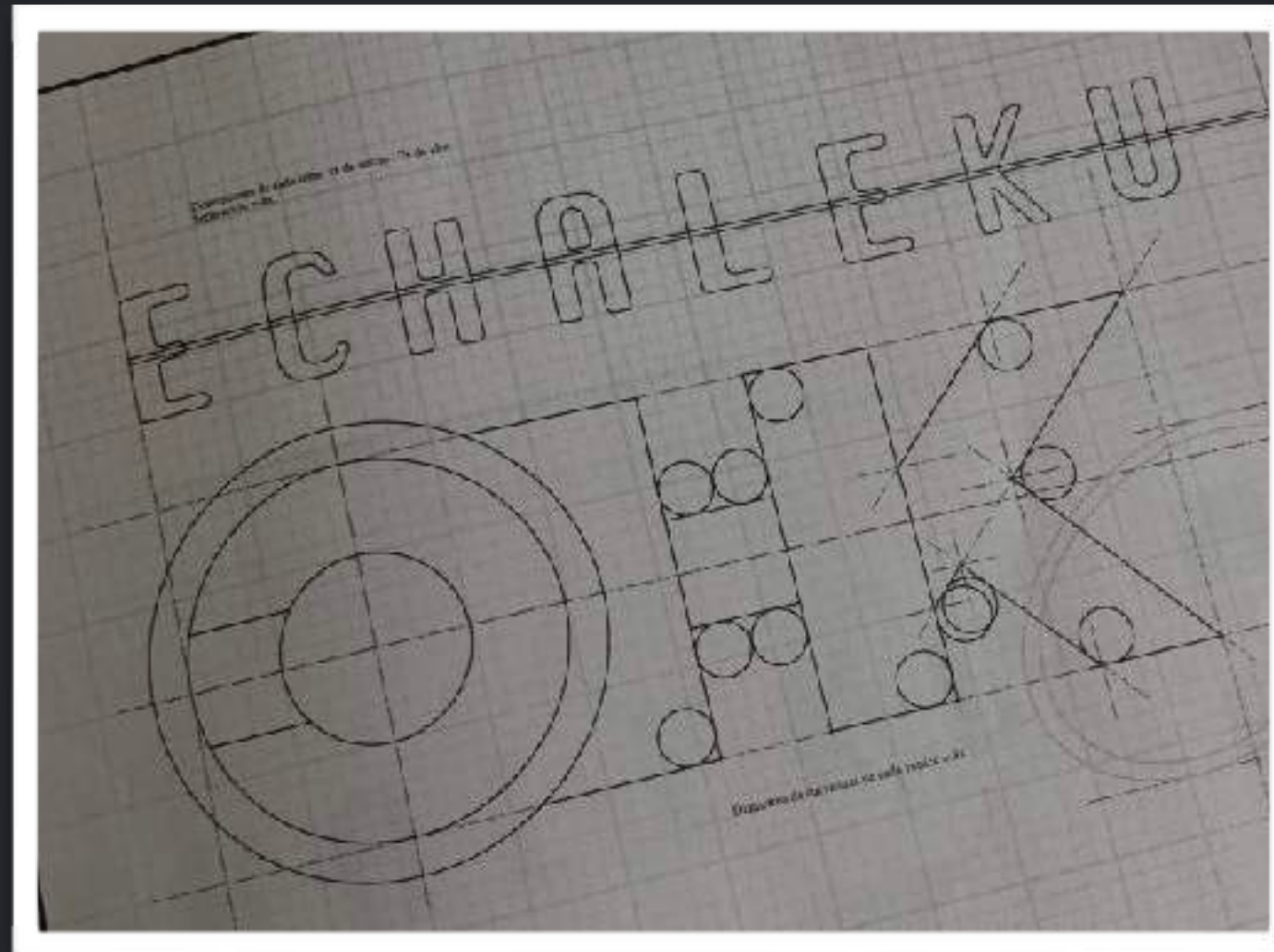
CLIENTES (I)

Foto Estudio Miñano
Laboratorio Uila
Foto Estudio Fervi
Fotos Espinosa
Asensi Fotógrafo
Foto Estudio Víctor
Fotos 93
Estudio Toni Cortés
Reme Fotografías
Belén Rincón
Foto Estudio Molina

Rafael Iñesta
Fotos Bayli
Moragues Fotografía
Estudio Marvic
Estudio Fotoman
Grisalla Manualidades
Novo Foto
Pegamin Manualidades
Maximagen Fotografía
Video Color
Fotos Farina



KUOMBO, AÑO 1998



KUOMBO, AÑO 2006



webVolution
elige, personaliza y evoluciona

01.

[Inicio](#)
Portal & Shop

[Basic](#)
Extras & Servicios

[Dynamic](#)
Contacto



tu web en 3 pasos!

Webvolution ha creado para tu empresa un formato más rápido, limpio, sencillo y rentable que te permitirá tener tu presencia web en pocos días.

- 1) Selecciona el diseño con el que te sientas más identificado para presentar tu empresa o lo que quieres transmitir.
- 2) Recopila la información que nosotros introduciremos en la web seleccionada para personalizarla a tu gusto.
- 3) Siente como en pocos días, tu nueva presencia WEB te hace evolucionar (fechas de entrega entre 7 y 14 días desde la entrega de la documentación).

últimos diseños

Lo más nuevo



asesoramiento

No estás solo; nuestro asesor comercial te aconsejará en la web más apropiada para tu negocio y te ayudará a recopilar la información que necesitas introducir en ella.

Nuestros programadores darán forma a tu nueva web y estará todo listo para que puedas promocionarla.



webVolution
elige, personaliza y evoluciona



webVolution
elige, personaliza y evoluciona

02.

[Inicio](#)
wV Portal

[wV Basic](#)
Extras y Servicios

[wV Dynamic](#)
Contacto

sound | OFF

webvolution basic

Atractivas páginas de diferentes estilos de diseño.

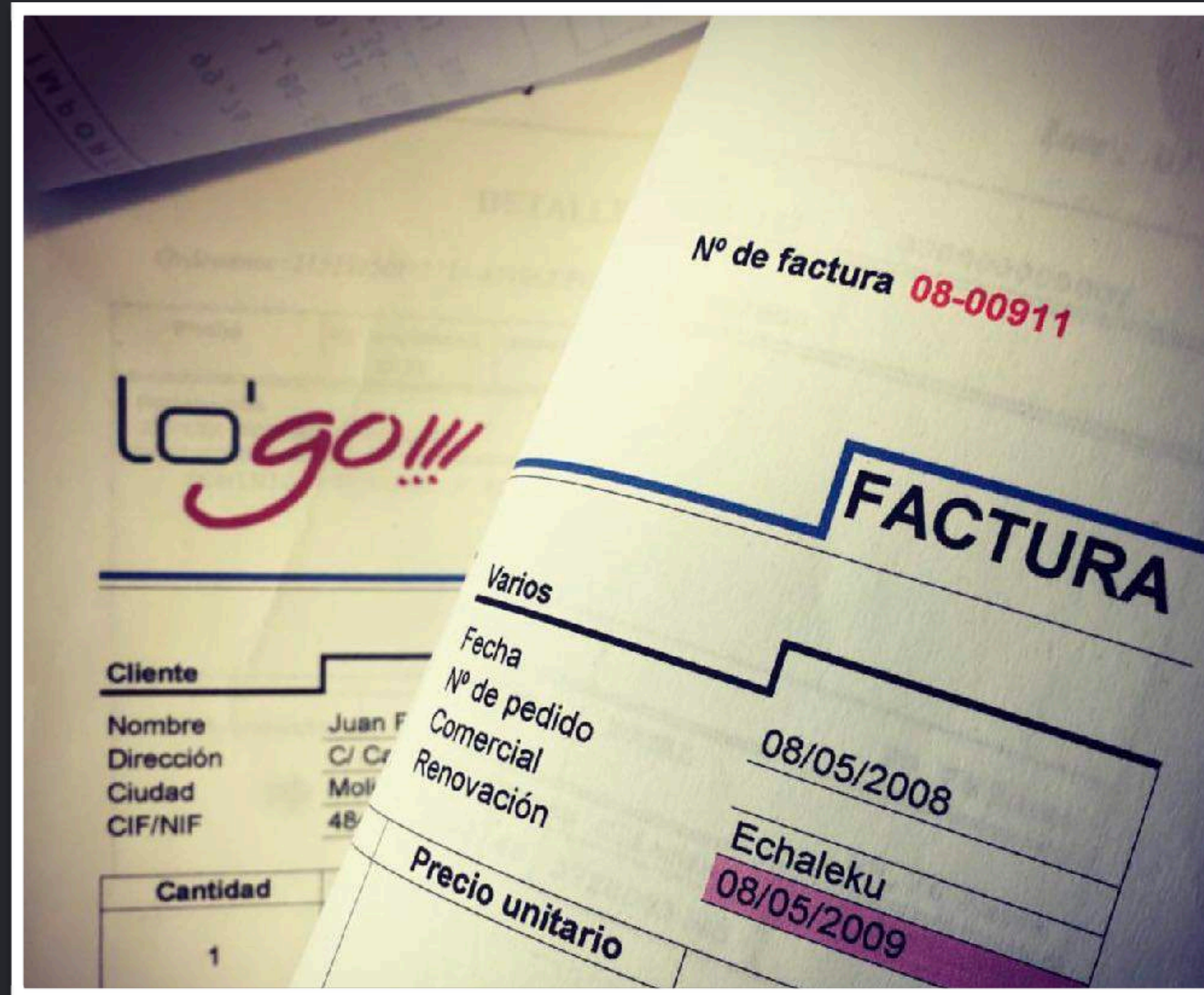
- Cabecera en Flash animado para un mayor impacto visual
- Entre 3 y 6 páginas de información (según plantilla)

490 €

categorías disponibles

3 colores	Comida y bebidas	Joyería	Transportes
3D estilo	Deportes	Juegos	Viajes
Abogados	Diseño de exteriores	Libros	
Agencias matrimoniales	Disco web	Medicina	
Agricultura	Educación	Medios de comunicación	
Animales y mascotas	Electrónica	Moda	
Arquitectura	Entretenimiento	Música	
Arte y fotografía	Funerarias	Negocios	
Belleza y salud	Hosting	Otros	
Bodas	Hotels	Pub y discotecas	
Cafeterías y restaurantes	Industrias	Regalos	

KUOMBO, AÑO 2008



KUOMBO, AÑO 2010





kuombo

Vive con
nosotros la
pasión ecommerce



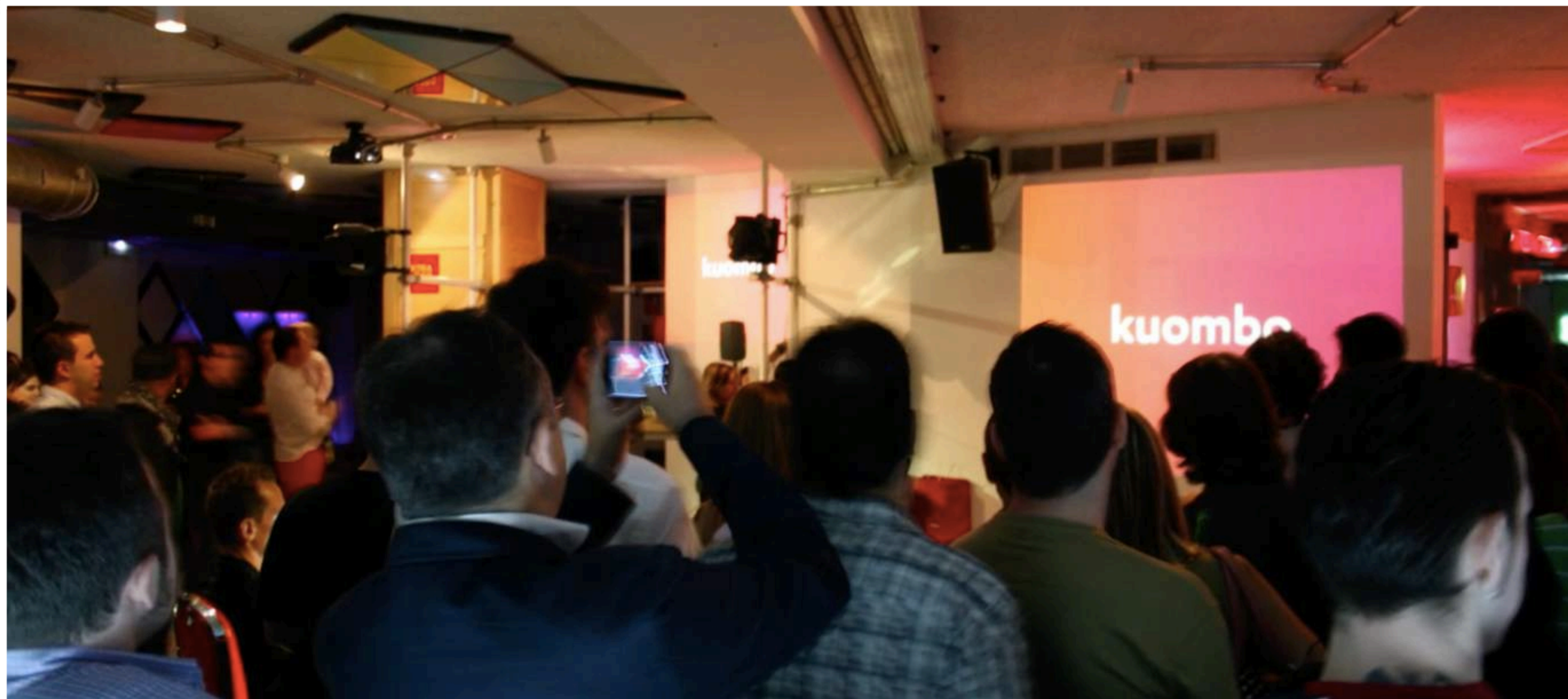
||o|oo

#elGRANanuncio

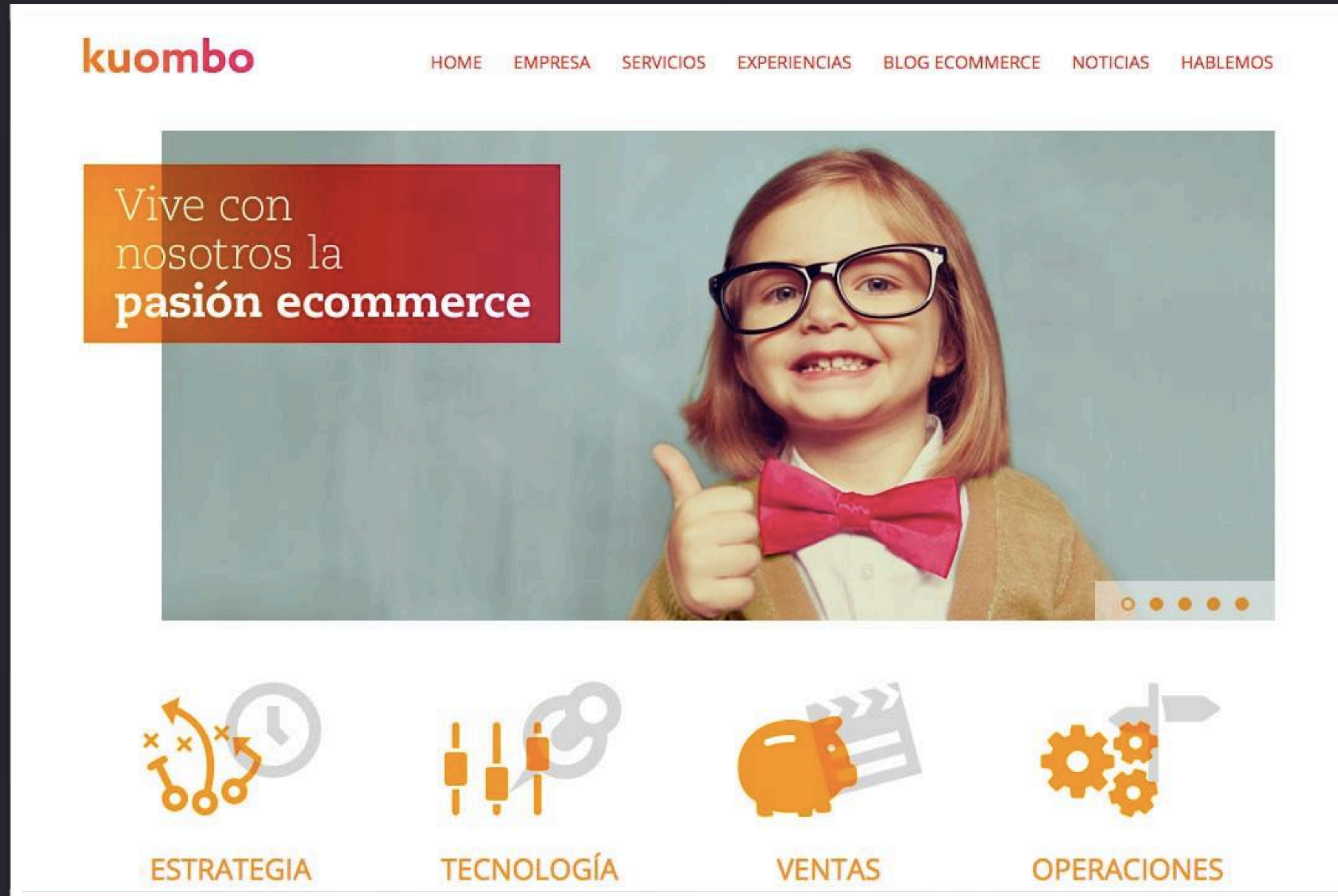
Viernes 5 de octubre
20:00h

XTRA LRGE
Gran Via Germanies 21, Valencia

+info:
logocomunica.com/elgrananuncio



KUOMBO, AÑO 2012



KUOMBO, Kuombolución AÑO 2015



kuombo

NUESTRA EMPRESA

TU EQUIPO

CÓMO TRABAJAMOS

PROYECTOS

BLOG

CONTACTO

No siempre en casa de herrero hay cuchara de palo.

Una historia sobre cómo cambiar el modelo de negocio mientras una empresa sigue funcionando.

Esta vez nos toca a nosotros ponernos como ejemplo y compartir cómo ha sido este proceso en el que hemos dejado de ser una empresa de desarrollo y diseño de tiendas online para convertirnos en una agencia especializada en marketing para ecommerce.

Así que, pasen y vean cómo ha sido esta evolución.



KUOMBO, AÑO 2018



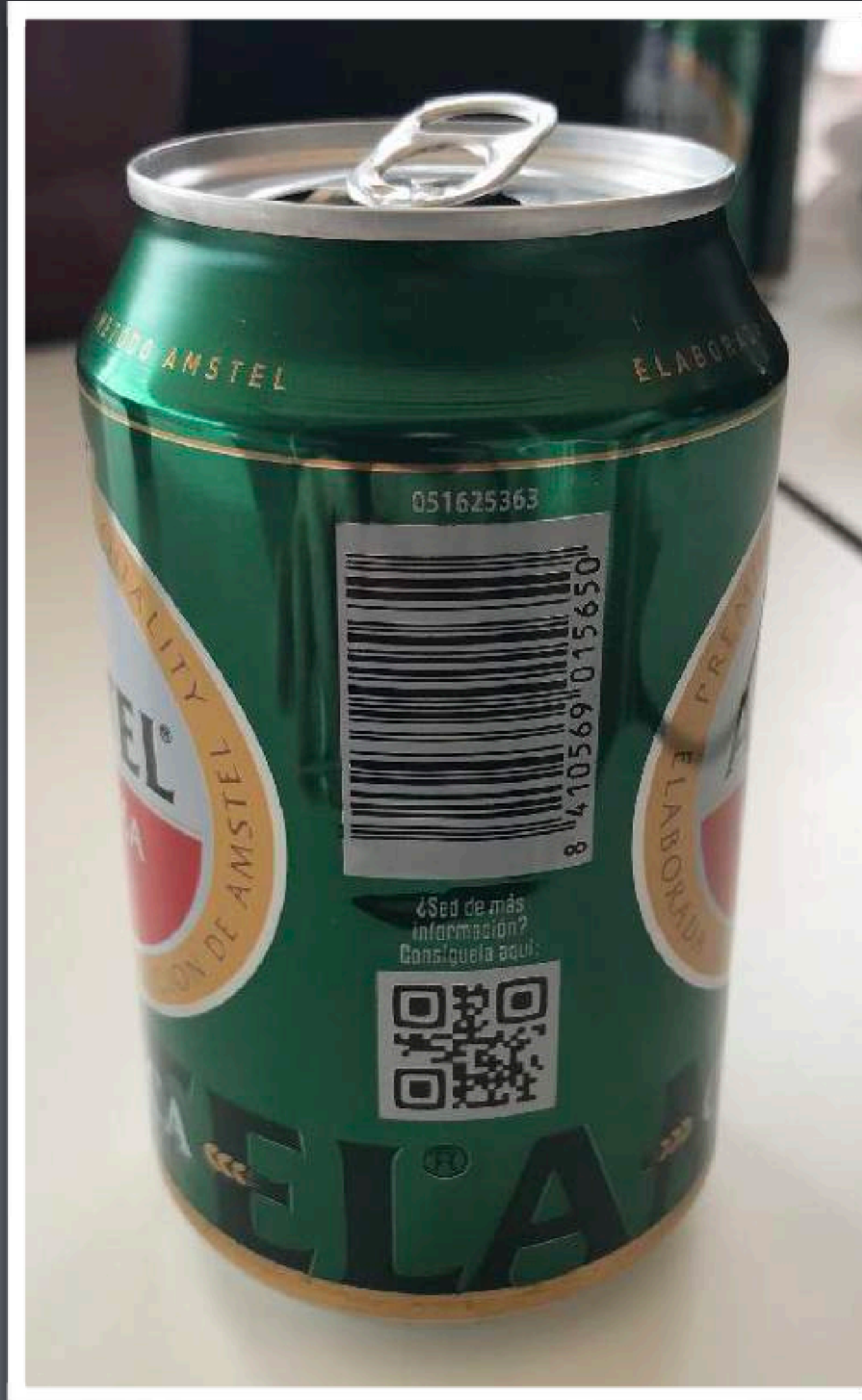
¿Cómo podría innovar?



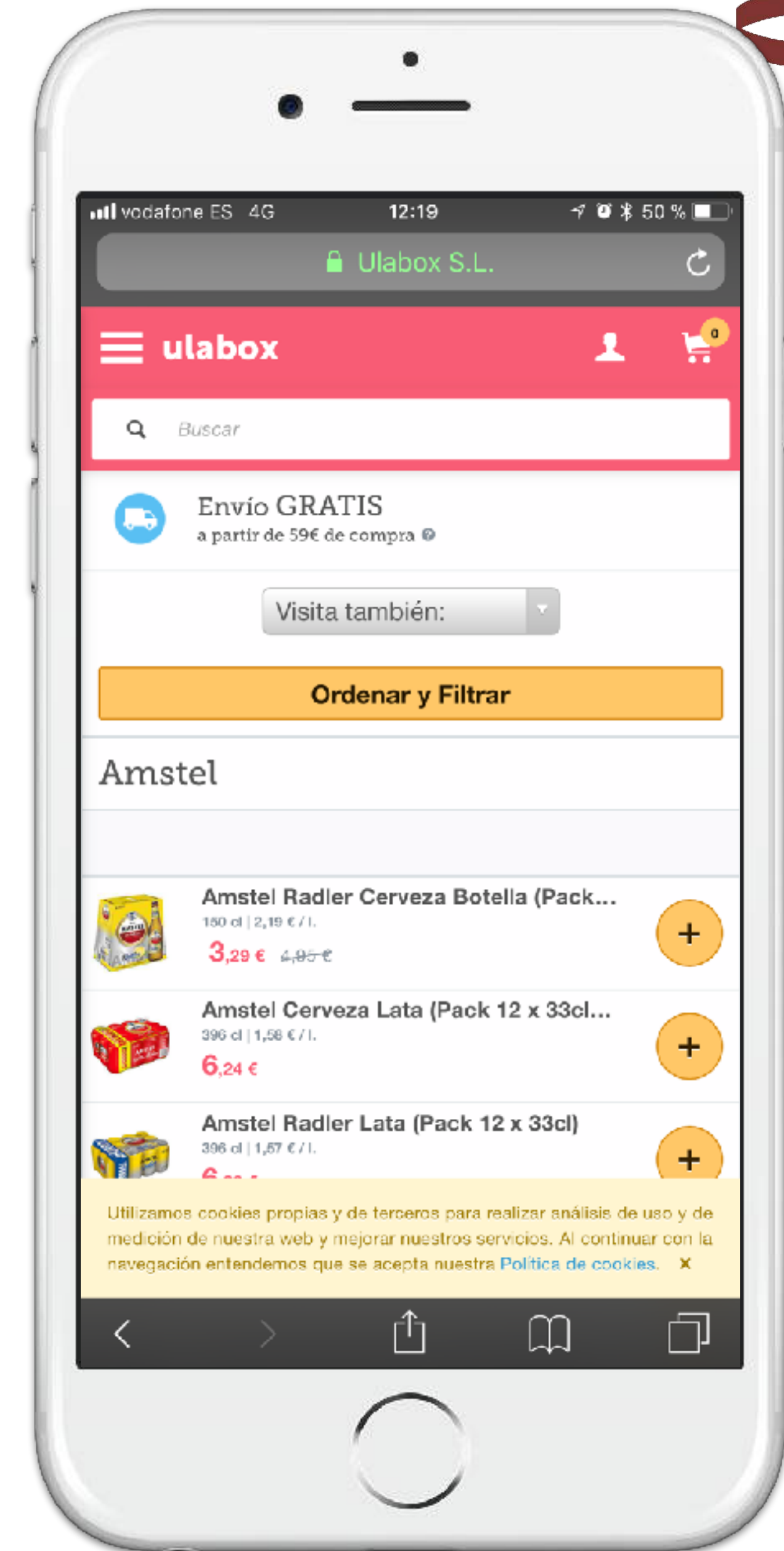
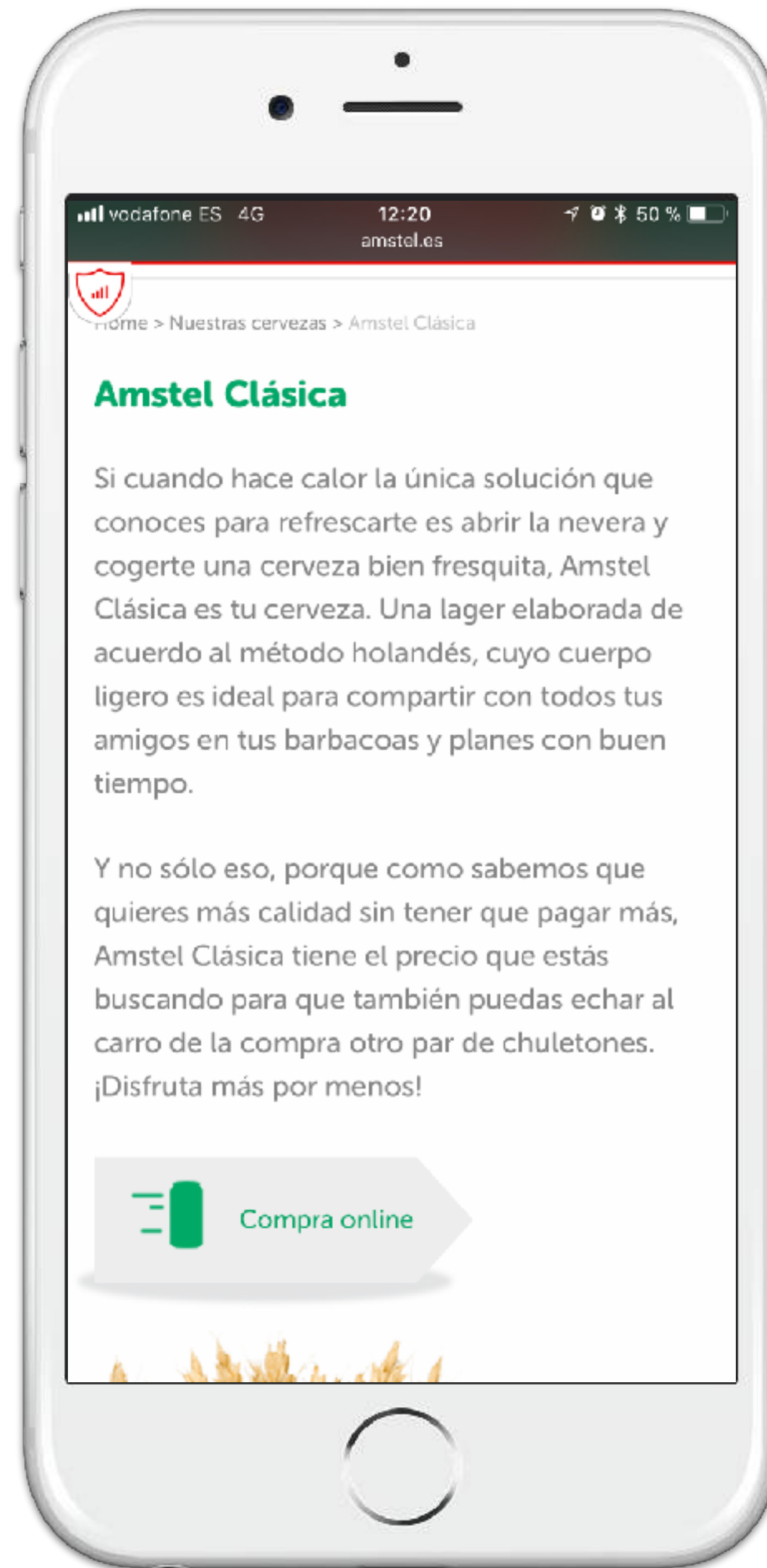
¿Cómo podría innovar?



Otros ejemplos:









✓ Comisión (Afiliación)



amazonafiliados Iniciar sesión ES

Beneficiate de nuestra experiencia

Gana comisiones por publicidad de hasta el 10% con el líder del comercio online

[Únete de forma gratuita](#) [Leer más »](#)

Gana hasta un 7%* en Deportes y aire libre

[Únete](#)
[Anuncia](#)
[Gana](#)
[Novedades](#)
[Central de Informes](#)



SARENZA SERIOUS ABOUT SHOES

[CUENTA](#)
[ALERTAS](#)
[FAVORITOS](#)
[CESTA](#)

[MUJER](#)
[HOMBRE](#)
[NIÑOS](#)
[BOLSOS](#)
[ACCESORIOS](#)
[LUJO](#)
[SUMMER DEALS](#)

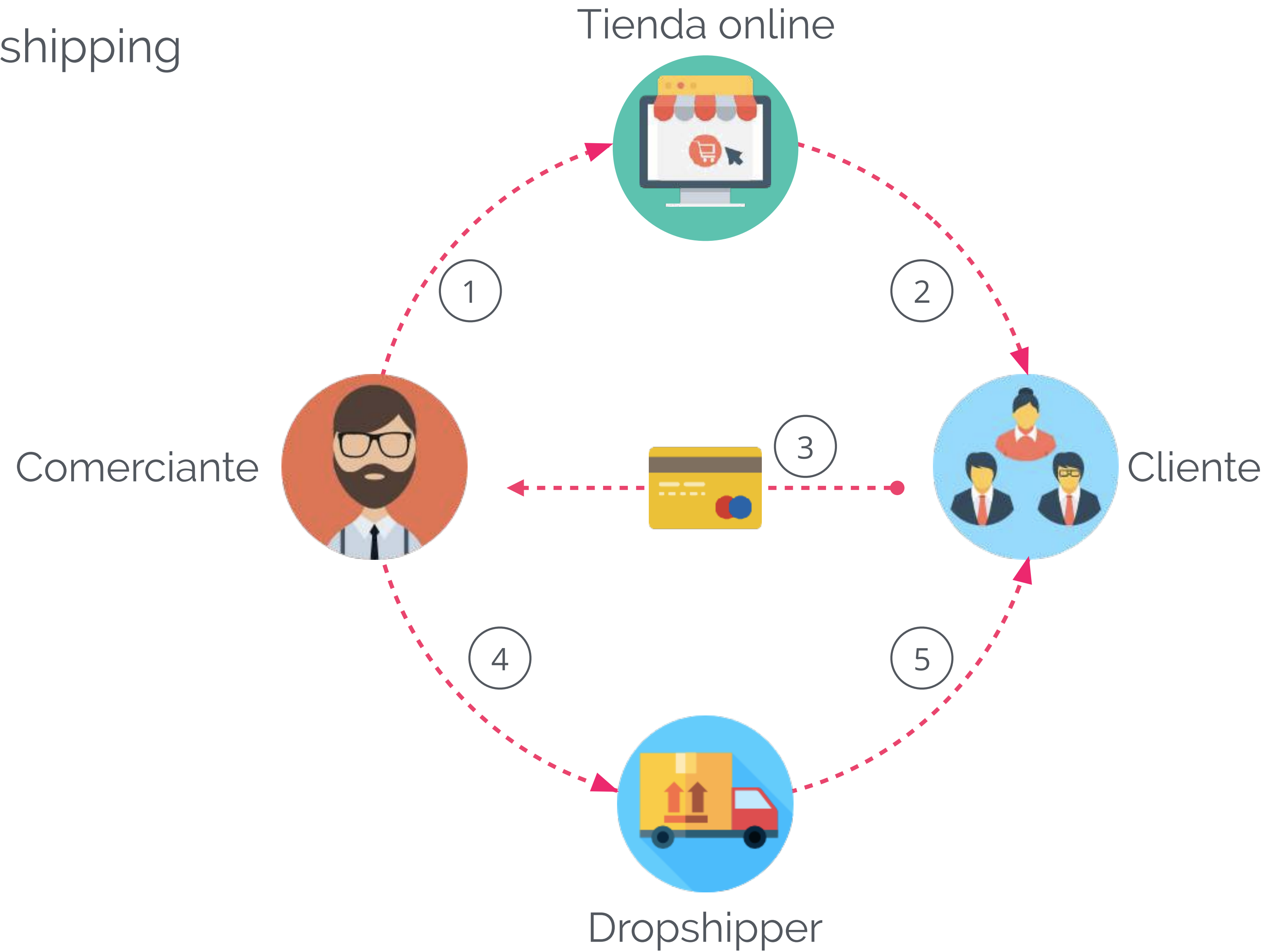
[Volver](#) |
 [Página principal](#) /
 [Afiliación](#)

¡Únete a nuestro programa de afiliación!

¿En qué consiste la afiliación?

Anima tu web poniendo nuestros banners, catálogos, códigos de descuento o enviando newsletters y gana dinero por las ventas que éstos elementos generen. También tenemos acuerdos de colaboración con otro tipo de remuneración.

✓ Drop-shipping



✓ Drop-shipping



CUSTOMER FOCUS

CRM ▾ Customer Experience | CX ▾ Noticias ▾ Tecnología ▾ Actividades ▾ Multimedia ▾
About ▾



El Corte Inglés acelera su estrategia online para ampliar su base de clientes

Customer Experience | CX

@AdmCF · 3 mayo, 2015 · Sin comentarios · 350 vistas



Buscar...

BUSCAR

AYUDA

Compartir:     

Ayuda

Español



COMERCIO ELECTRÓNICO

[Cómo comprar](#)[Cómo pagar](#)[Envíos:](#)

- España Peninsular y Baleares
- Canarias, Ceuta y Melilla
- Internacional

[Garantía y resolución de reclamaciones](#)[Devoluciones](#)[Market place](#)[Datos del cliente: registro, modificación, política de seguridad y confidencialidad](#)[Impuestos](#)

MARKET PLACE

El Corte Inglés permite a terceros ofrecer y vender sus productos a través de su web www.elcorteingles.es. En la presentación de los artículos se indicará "Vendido por... ". No somos responsables de los artículos ofrecidos, ni de las ofertas que el tercero pueda hacer, ni de la garantía de dichos artículos. También podrás identificarlos cuando recibas tu pedido ya que en el Documento de Venta aparecerán las siguientes iniciales **MKTP**.



El Corte Inglés S.A. - N.I.F. A-28017895 / Den. Soc.: Calle Hermosilla 112, 28009 - Madrid.
Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, T 677 Gral. 61, S 4º del L. de S.H 8085, F. 182.



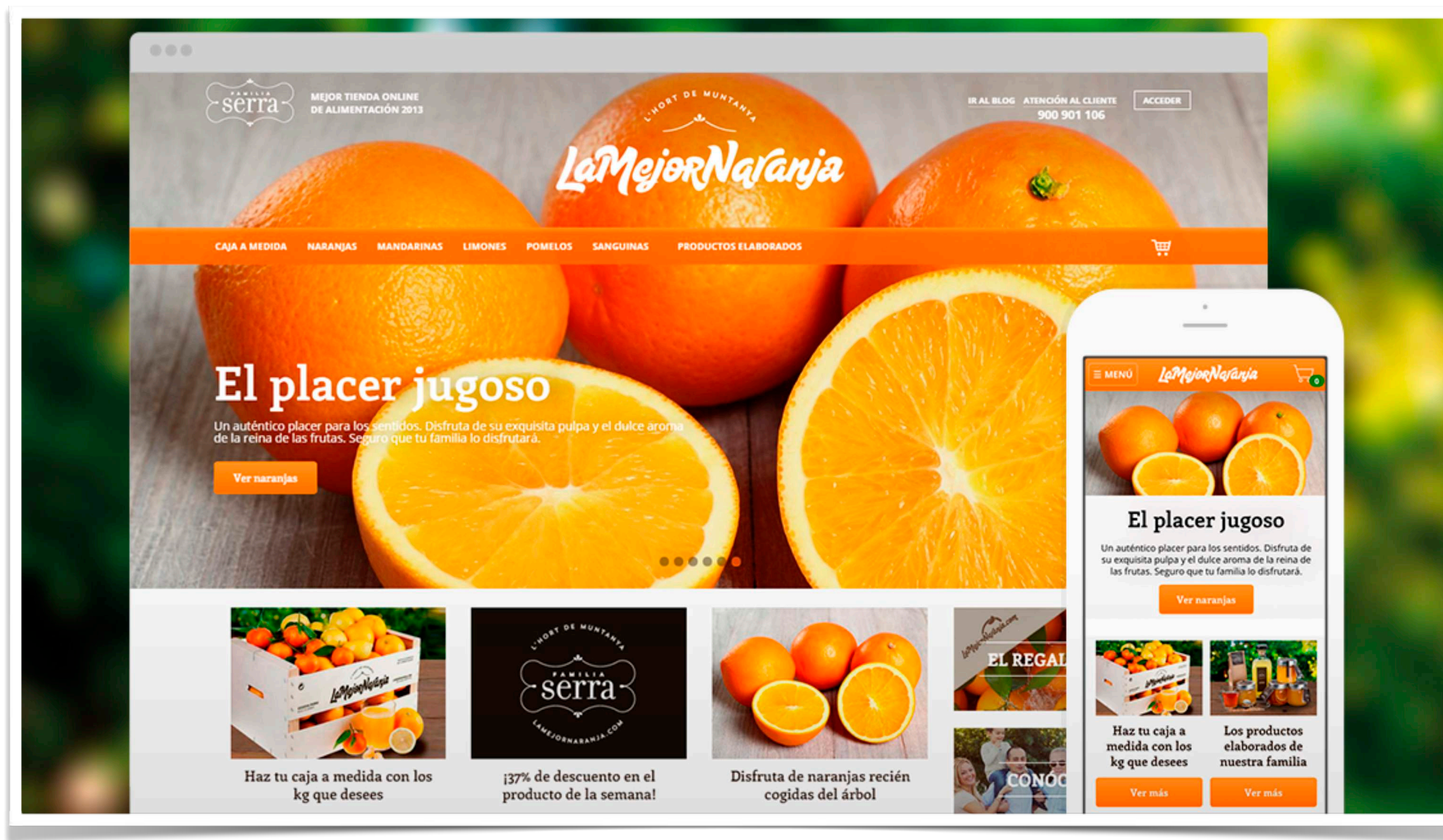
1 0 9 0 0 2 6 9 2 8 8 5 3 1 1 2 2 0 1 5

MKTP

DOCUMENTO DE VENTA - ENVIO



Modelos de fidelización








Un sabor único

Elaboramos de forma artesanal nuestros productos de la Familia Serra.

[Descúbrelo](#)



Haz tu caja a medida con los kg que desees

[Preparar mi caja](#)



Las mejores naranjas de mesa Valencia

[Quiero naranjas](#)



Las mejores naranjas para zumo de Valencia

[Quiero naranjas](#)



El mejor limón de Valencia recién recogido del árbol

[Quiero limones](#)






Naranjas de Valencia

Disfruta de la mejor Naranja en casa

Recogemos las naranjas directamente de nuestros campos en L'Hort de Muntanya, unos terrenos en los que las naranjas maduran de forma totalmente natural. Hemos preparado este pack para que puedas disfrutar de la mejor mermelada y toda nuestra variedad de té con el aroma del limón más intenso. Nuestra variedad de té con el aroma del limón más intenso. Hemos preparado este pack para que puedas.



15 kg

Naranjas Navel Lane Late de zumo 5 kg

14,00 € [AÑADIR](#)



Naranjas Navel Lane Late de zumo 10 kg






Pack elaborados Intensidad Limón

Hemos preparado este pack para que puedas disfrutar de la mejor mermelada y toda nuestra variedad de té con el aroma del limón más intenso.

Este pack Incluye:

- Té negro limón.
- Té verde limón.
- Té rojo lima-limón.
- Té blanco sorbete de limón.
- Infusión de frutas lima-limón.
- Mermelada de limón 320 gr.

30,50 € 1 ud. ▼

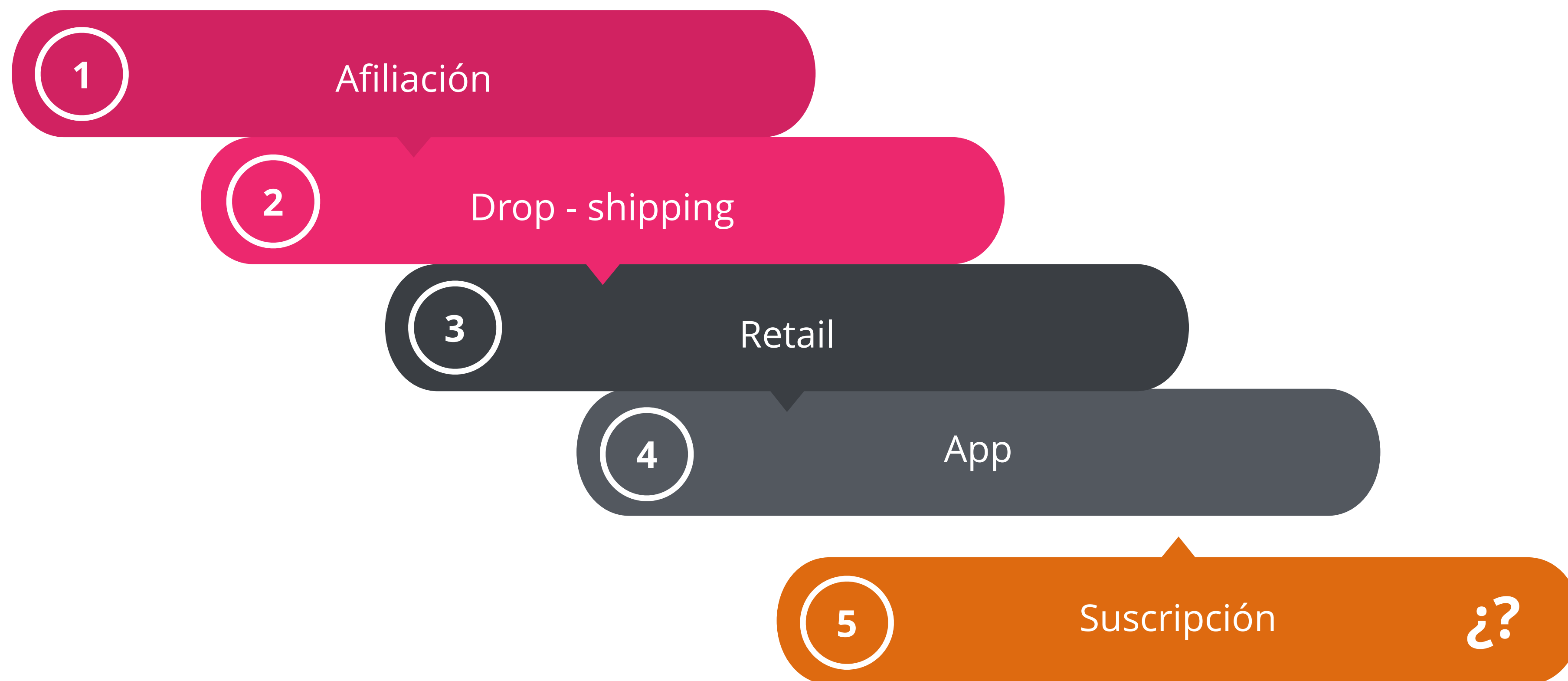
[Añadir a carrito](#)







DEBATE:



OMNISCANALIDAD



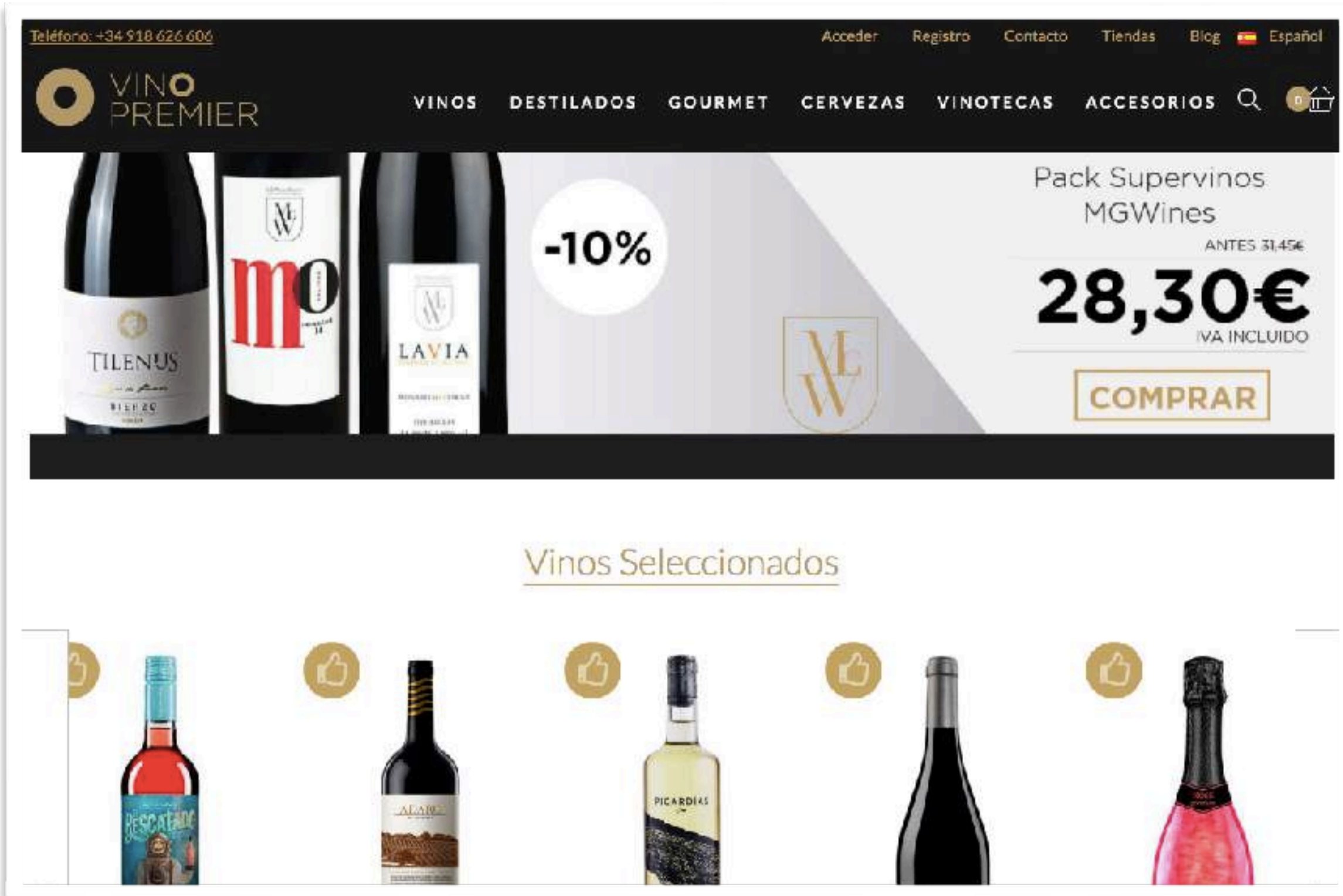
Tienda temporal solo para compra online en Stratford (Londres)



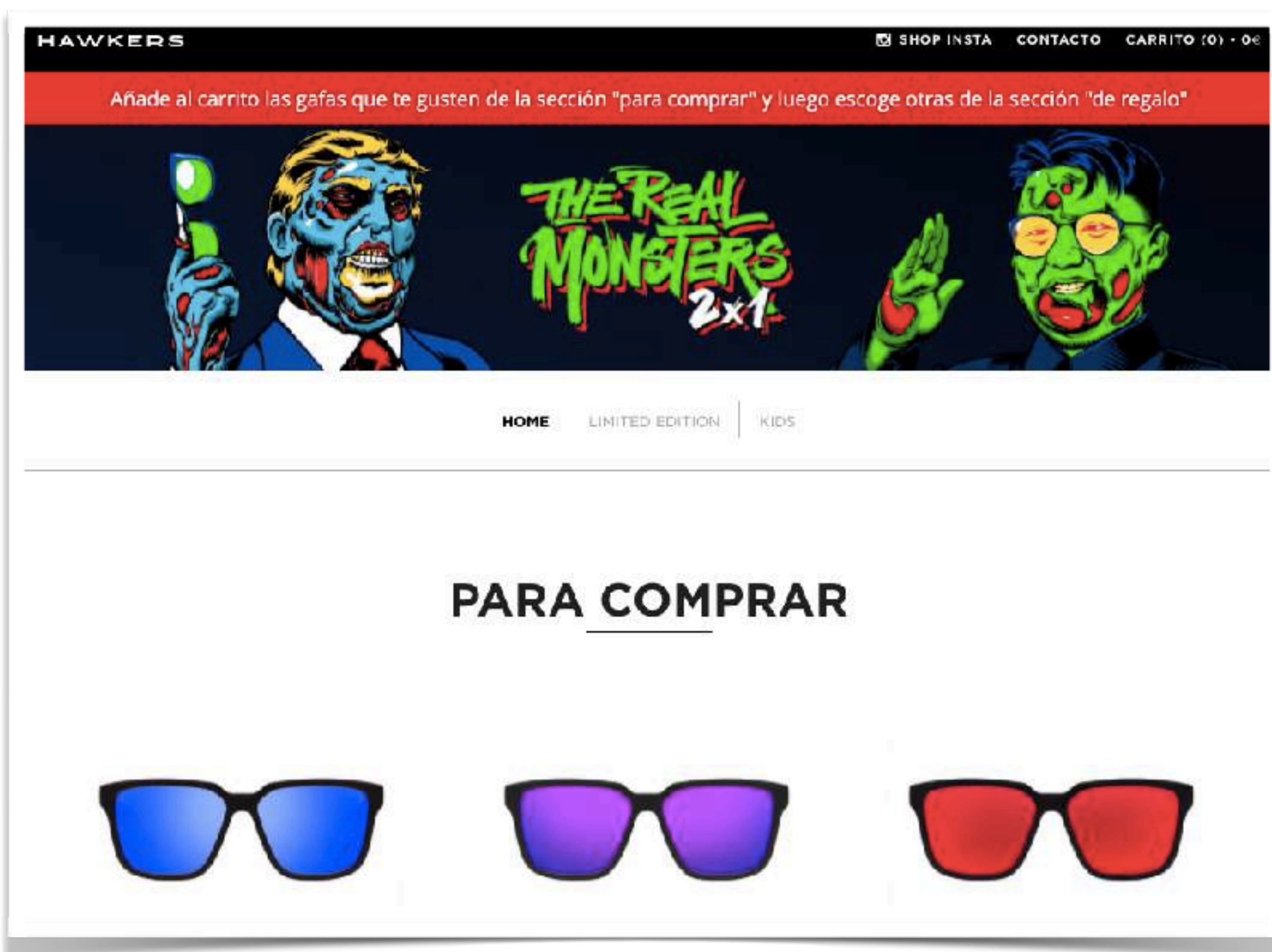
Omnicanalidad en amazon



Transición del ON al OFF



Transición del ON al OFF



Pilares del negocio digital



NEGOCIO



TECNOLOGÍA



MARKETING



OPERACIONES



FINANZAS

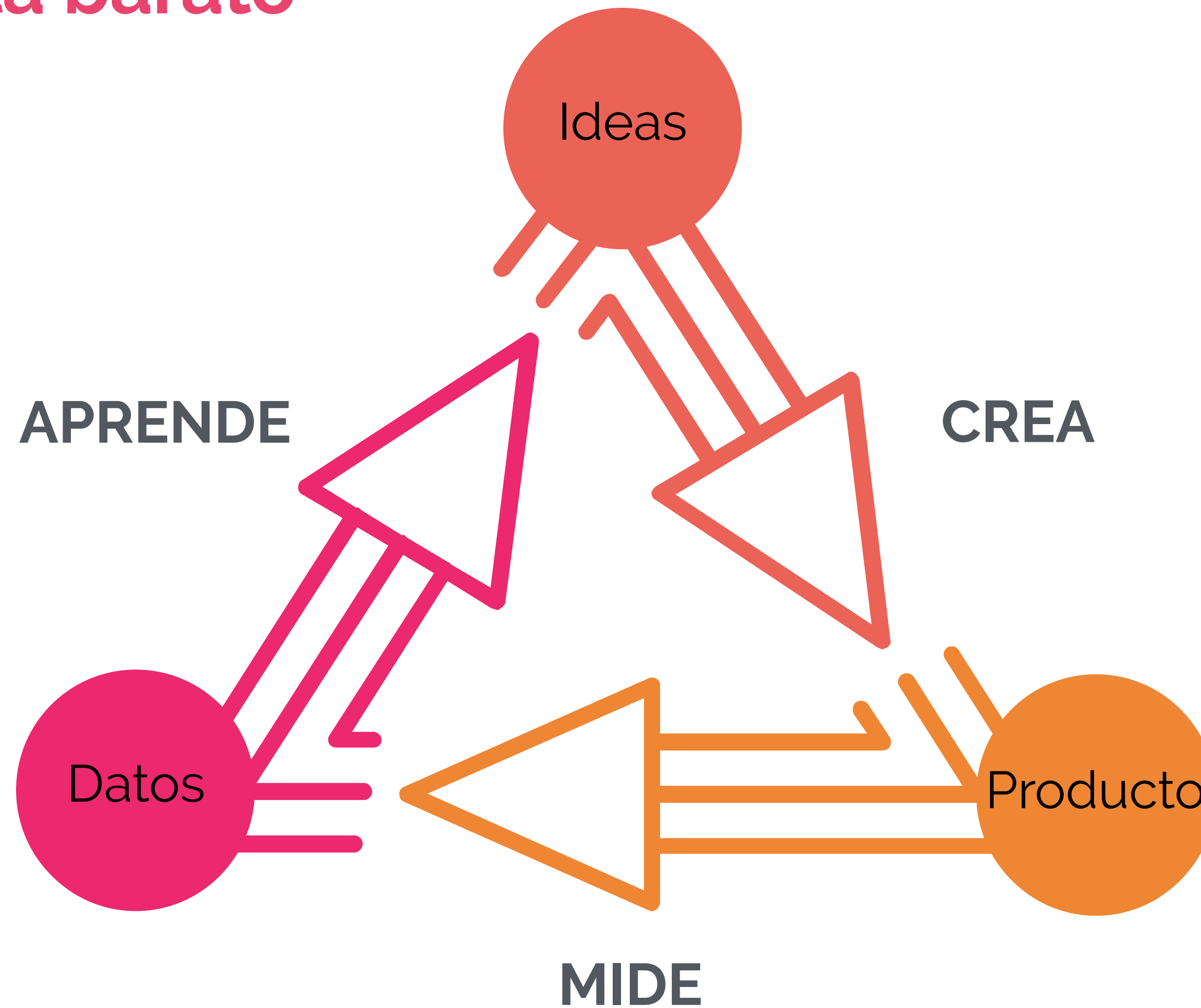




THE LEAN STARTUP

ERIC RIES

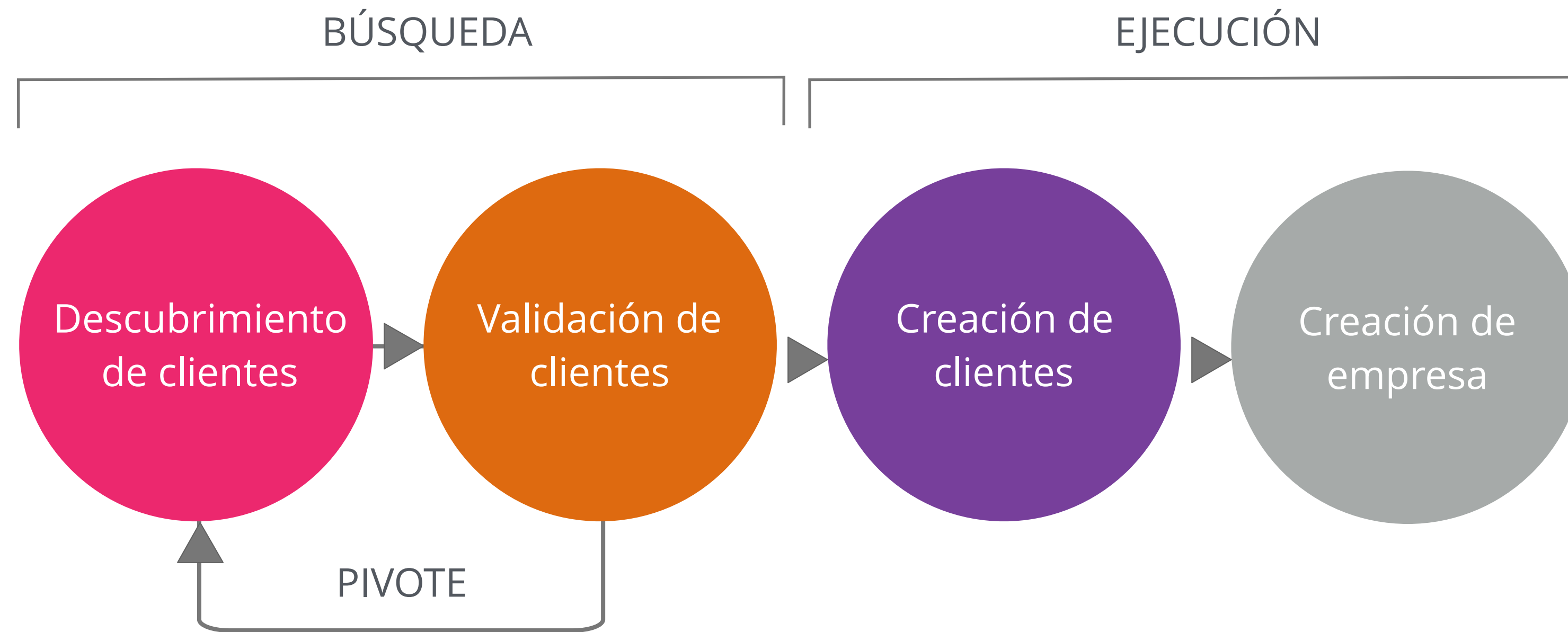
Metodología Lean StartUp: Falla pronto, falla barato



FASES:



Lean StartUp



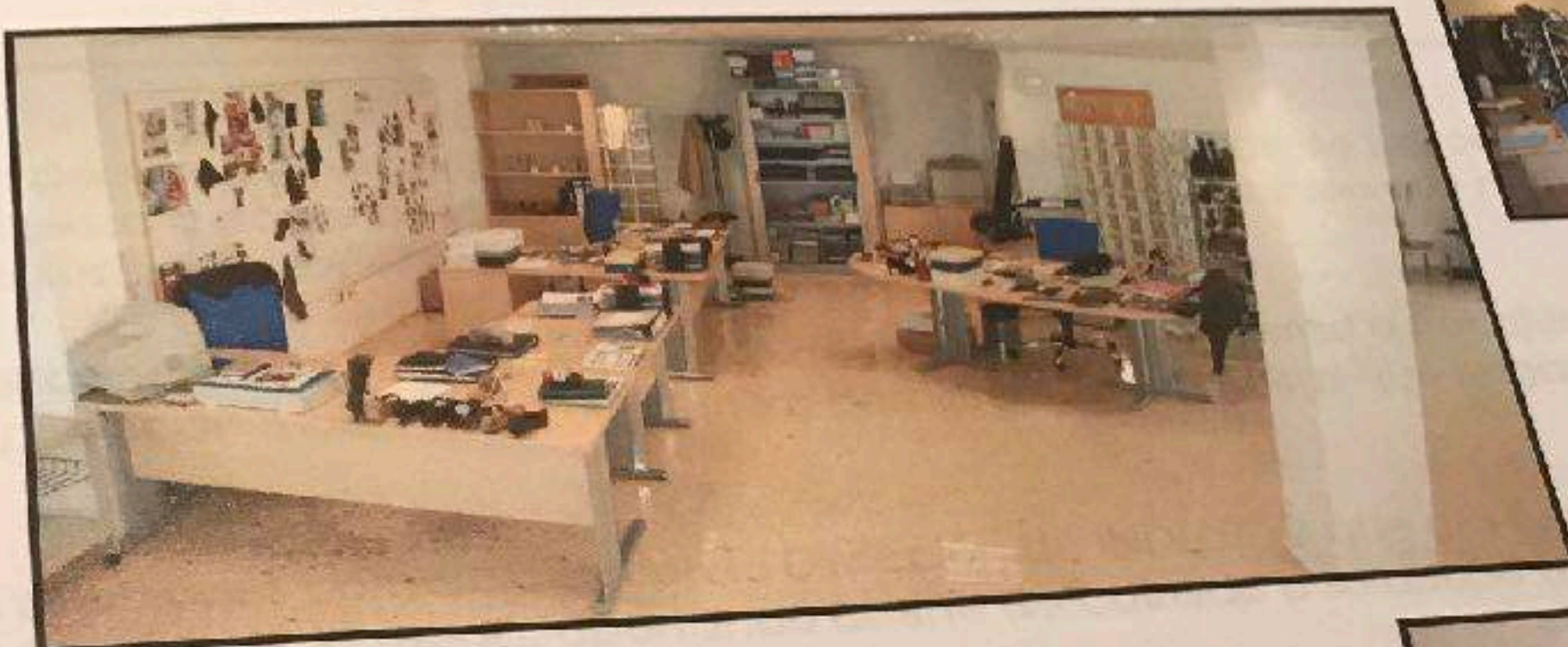




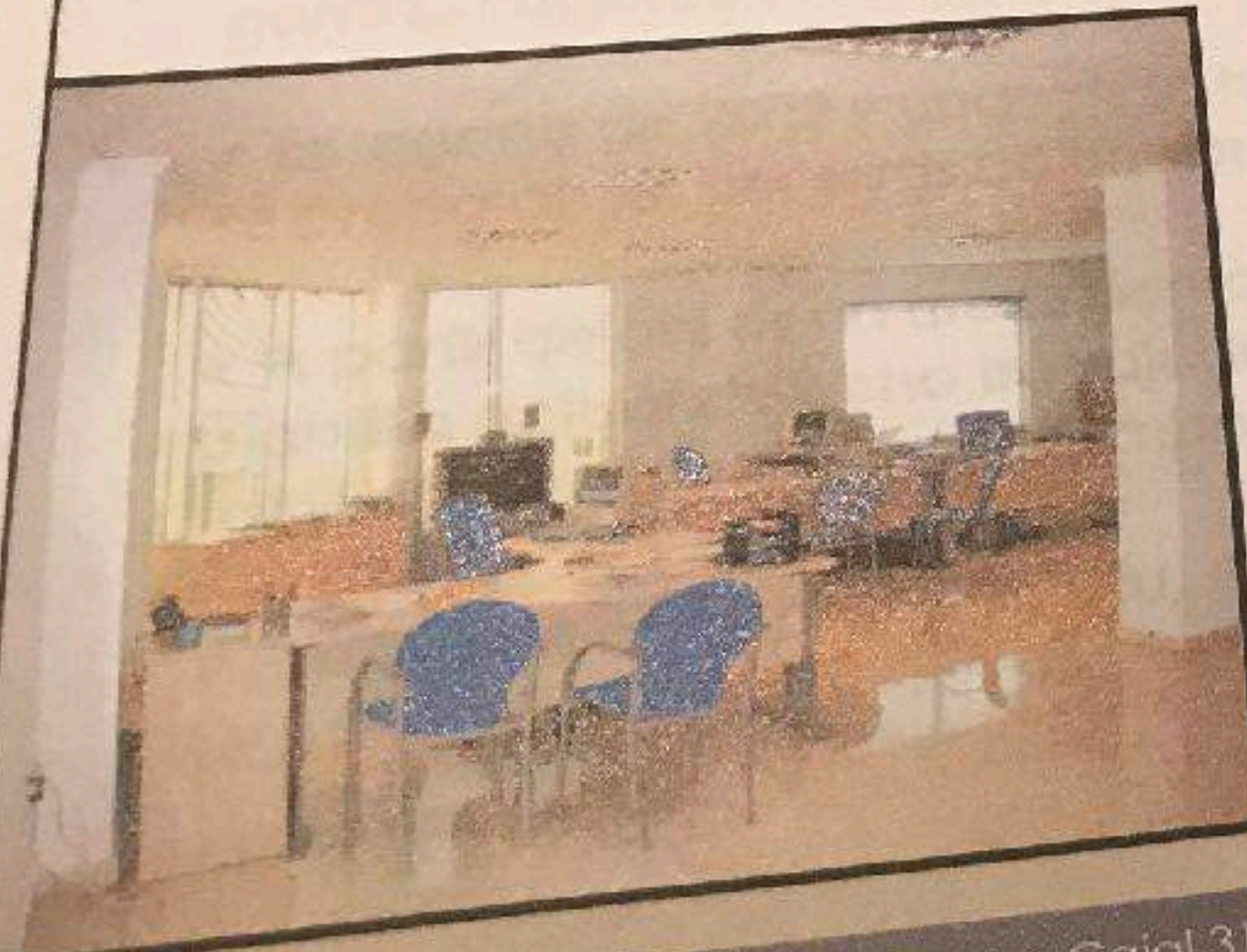
illice
Footwear Collection

INFRAESTRUCTURA

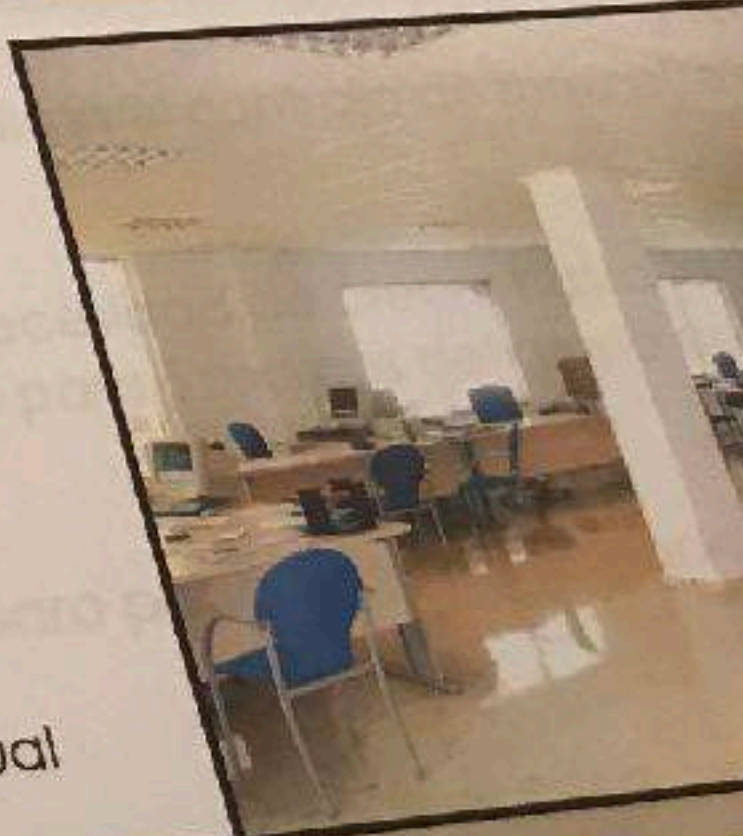








- Empresa asociada al grupo INDUYCO
- Colecciones en exclusiva para sus marcas
- Ubicación: ELCHE PARQUE INDUSTRIAL
- 200 m2 de instalaciones, 8 empleados
- Producción actual 70.000 pares
- Capacidad productiva 5 veces la actual



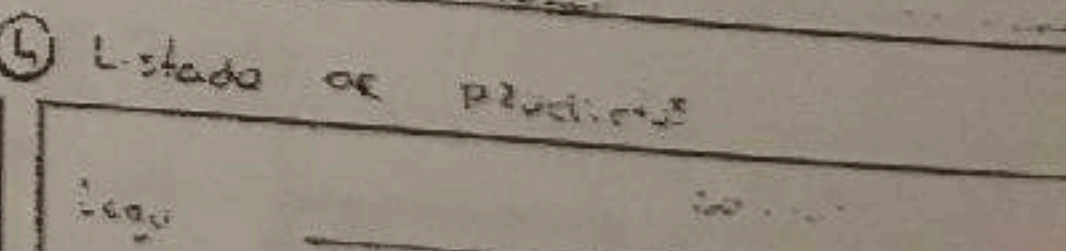
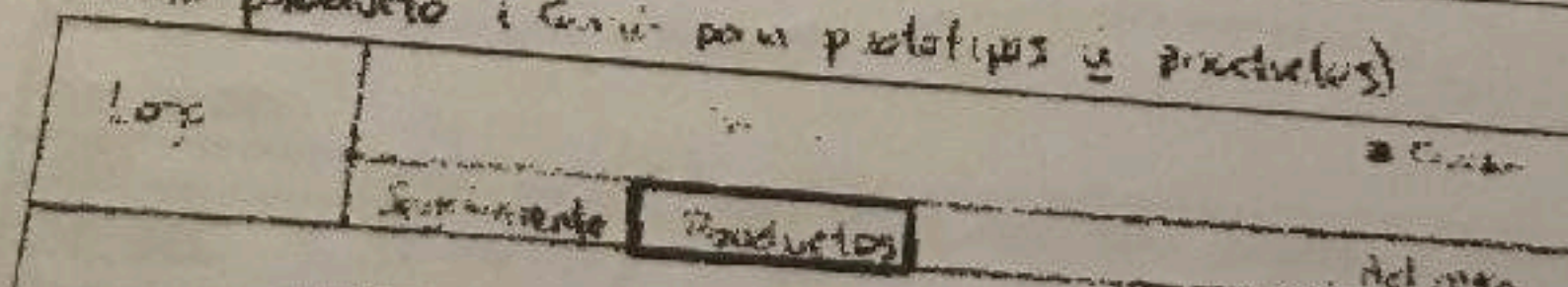
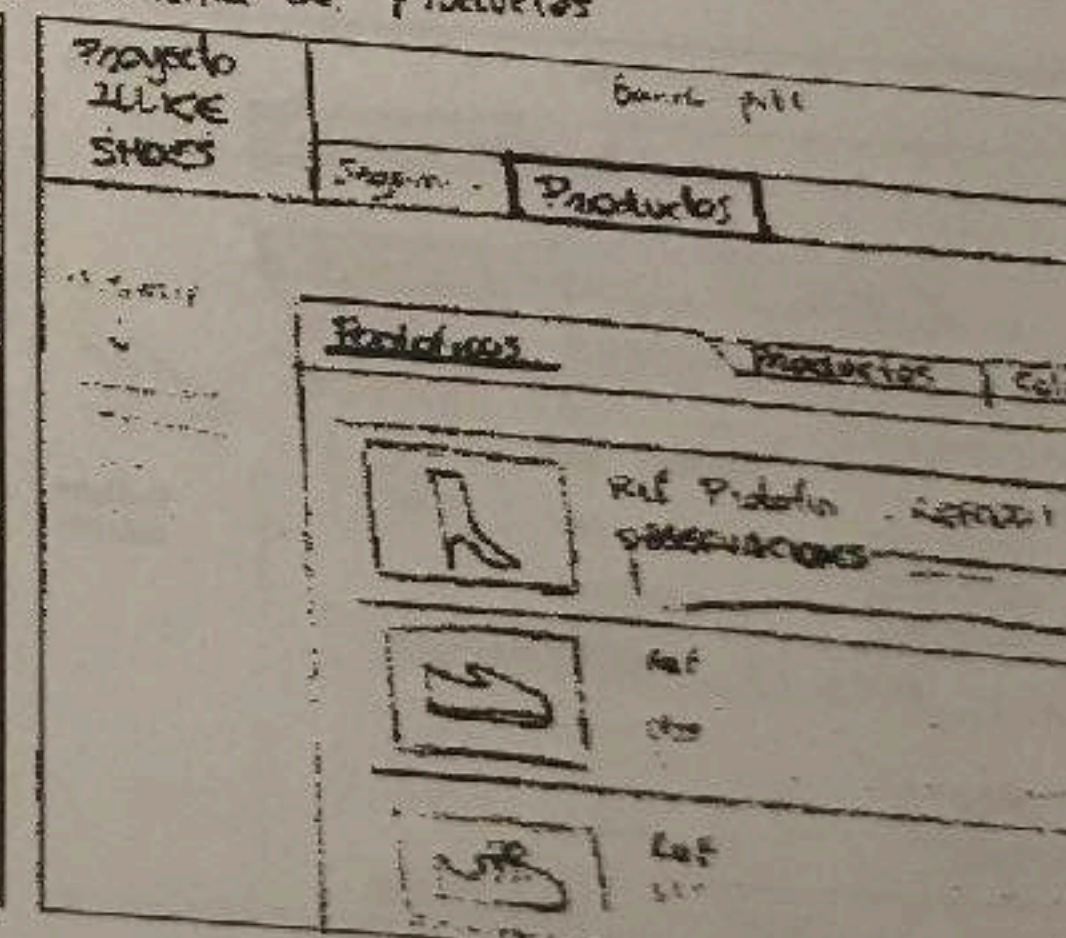
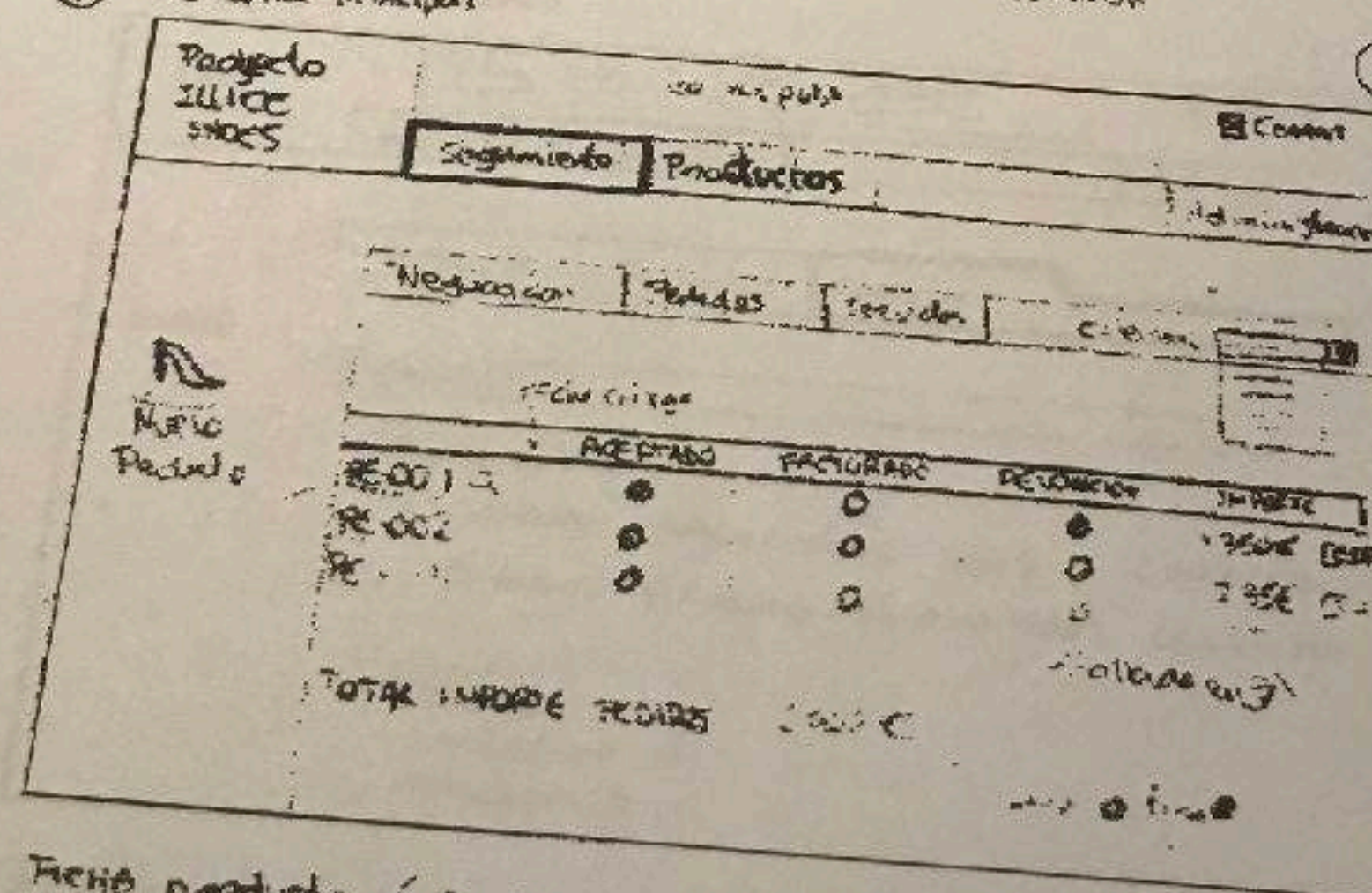
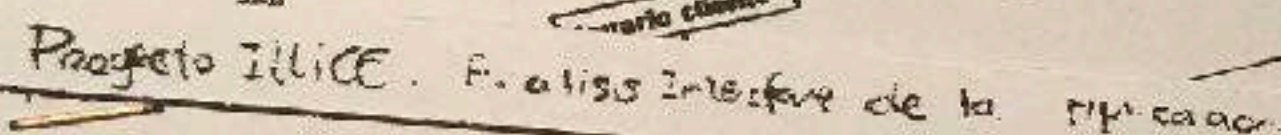
C/ Santiago Ramón y Cajal 31, 2º Izq - Elche Parque Industrial - 03203 - Elche - Alicante --- Tel: 965 683 807 - Fax: 965

(Sfera)

CEDOSCE

TINTORETTO





- M-1-ha, Alicante, España. Tel +34 965 683 807. Fax +34 965 683 808

PROYECTO
ILICE
shoes

REF: interna

FÁBRICA:

CADENA: Sfera Chelsea

MODELO: bota chelsea

FECHA:

HORMA

TACÓN

ACABADO TACÓN:

PISO:

REFERENCIA

CERCO:

PROVEEDOR

TAPA:

GROSOR:

COLOR:

CANTO:

COLOR CANTO:

ARTÍCULO

CORTE Y FORRO

COLOR

PROVEEDOR

ferra

Accessories

Dpt. 138

Manufacturado

Ficha Prenda

orada

Otoño / Invierno 2002/03

Modelo

026Z9816

Modelo

BOTA CHELSEA

F.I.S.

9-10-02

OF

FAMILIA

217

icio

15-10-02

Nº SERIE

2020701

UNECO

591

Proveedor

PROYECTO ILICE

Composición

50%cuero vacuno
30%cuero porcino
20% caucho termoplastico

Etiqueta de precio

Incluyo a enviar al fabricante

Presentación Caja

PRECIO PRECEDENTE

25,25

PRECIO ACTUAL

27,77

PRECIO FINAL

64,9

COLORIDO

Color

13ZN00

40

22

41

22

42

33

43

33

44

22

45

22

TOTAL

1

[illegible]

INDUYCO

PROYECTO ILLICE, S.L.
SANTIAGO RAMON Y CAJAL, 31.2C.I.ELCHE P.I.
03320 TORRELLANO ALICANTE

REFERENCIA INTERNA DESCRIPCION DEL PROVEEDOR

026Z981513ZN02R.040 BOTA MOTO

026Z981513ZN02R.041 BOTA MOTO

26Z9815

26Z981

26Z98

26Z9

26Z

026Z

INDUYCO S.A.

PROYECTO ILLICE, S.L.
SANTIAGO RAMON Y CAJAL, 31.2C.I.ELCHE P.I.
03320 TORRELLANO ALICANTE

ADMINISTRACION DE COMPRAS

TOMAS BRETON, 62. 28045 MADRID. TELEFONO 917 748 200

NUMERO DE PEDIDO	DEPARTAMENTO	SUCURS.	Nº PROVEEDOR	COMPR.	FECHA ENTREGA	FECHA TOPE ENTREGA
T2C057	258	01	Y16665	68	14/10/02	14/10/02
AÑO/TEMP.	BONIF. 1	BONIF. 2	DESCUE. 1	DESCUE. 2	I.V.A.	FORMA DE PAGO
26					1600	CONTADO CHEQUE

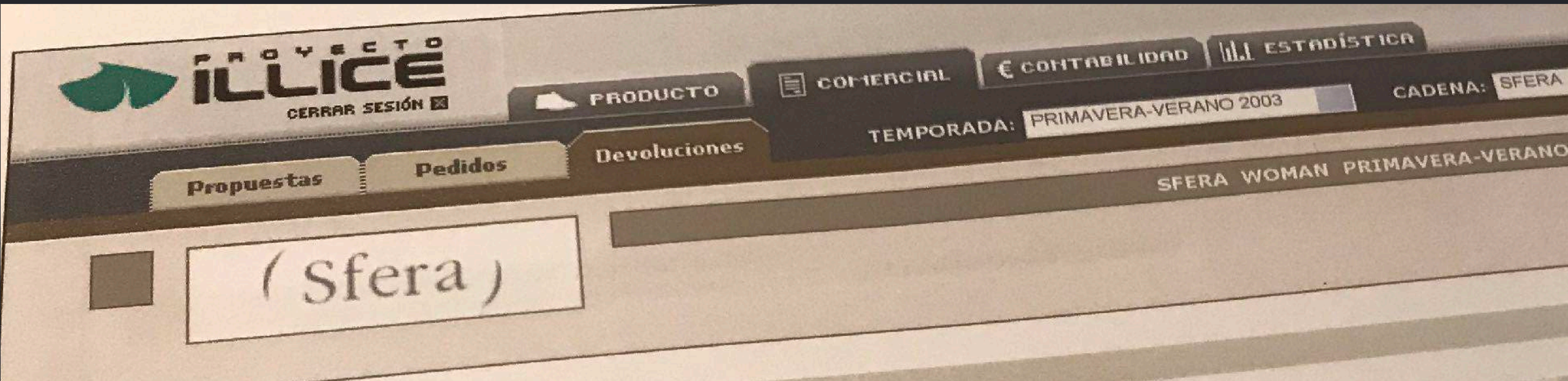
DIRECCION DE ENTREGA DE LA MERCANCIA

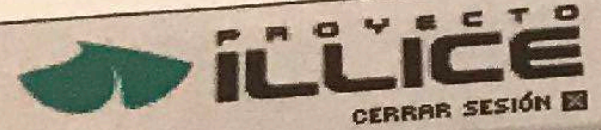
TOMAS BRETON 62
28045 MADRID

SERIE	COLOR	MEDIDA	U. M.	CANTIDAD	PRECIO UNIT
			UN	1800	29,750
			UN	1800	29,750
			UN	2700	29,750
			UN	2700	29,750
			UN	1800	29,750
			UN	1800	29,750
			UN	2200	25,250

SERIE	COLOR	MEDIDA	U. M.	CANTIDAD	PRECIO UNIT
			UN	1800	29,750
			UN	1800	29,750
			UN	2700	29,750
			UN	2700	29,750
			UN	1800	29,750
			UN	1800	29,750
			UN	2200	25,250
			UN	2200	25,250
			UN	3300	33,000
			UN	3300	33,000
			UN	3300	33,000

CONFIRMACION





CERRAR SESIÓN

PRODUCTO

COMERCIAL

CONTABILIDAD

ESTADÍSTICA

TEMPORADA: PRIMAVERA-VERANO 2003

CADENA: SFERA

SECCIÓN: WOMAN

Propuestas

Pedidos

Devoluciones

SFERA WOMAN PRIMAVERA-VERANO 2003

(Sfera)

Control de Devolución

Nº DEVOLUCIÓN: 45858545

Nº PEDIDO: plinkz00000002

ATENDIDA: ☒

Añada un nuevo modelo a la devolución... AÑADIR



ASD1245 zapato señora 54764756 color negro

36	37	38	39	40	41
25	25	25	25	25	25

Motivo devolución: color malo

Opcion seleccionada: No seleccionada...

Fecha recepción almacén:

ASD1245 zapato señora 54764756 color negro

PROYECTO ILLICE :: ZONA INTERNO :: Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Dirección http://www.proyectoillice.com/interno/

PROYECTO ILLICE
CERRAR SESIÓN

PRODUCTO COMERCIAL CONTENIDOR ESTADÍSTICA

TEMPORADA: temporada de pruebas CADENA: SFERA SECCIÓN: MAI

Prototipos Negociación Colección

SFERA MAN temporada de pruebas

(Sfera)

LISTADO COMPLETO DE LOS MODELOS INCLUIDOS EN LA COLECCION

REFERENCIA P. ILLICE: 0303P00246

NOMBRE PROTOTIPO: deportivo bandas

FABRICA: Pelcon Calzados

Observaciones: **INSERTAR** **VER TODO**

05/08/03 <ENRIQUE MERINO> Podemos hacer la variante en negro
06/08/03 <SONIA FELIPE> Lo veo correcto, pero con el piso también en negro

FECHA DE SISTEMA
NOMBRE de USUARIO

POP UP

AÑADIR

BORRAR

Precio Orientativo de compra INDUYCO

Aceptar prototipo:

[Ver ficha] [Ver historico]

✓ Se cambia "Referencia Prototipo" por "Referencia P. ILLICE"

✓ Se añade la fábrica que hace el prototipo en caso de estar dicho dato en la ficha de modelo (No aparecerá en las vistas de Cliente)

✓ Las observaciones se pueden hacer más grandes y será un campo que se irá viendo en todas las fases de "PRODUCTO"

✓ El campo de "Precio orientativo de compra INDUYCO" se pasa a esta pantalla para que INDUYCO lo indique cuando acepta

(No será obligatorio rellenar este campo)

✓ El permiso de "aceptar prototipo" habilitará también este último campo de "Precio orientativo de venta"

✓ Las OBSERVACIONES las podemos insertar mediante un POP UP que guarda la fecha y el usuario que inserta la ob

Proyecto ILICE

OERRAR SESIÓN

PRODUCTO COMERCIAL CONTABILIDAD ESTADÍSTICA

Prototipos Negociación Colección

TEMPORADA: temporada de pruebas CADENA: SFERA SECCIÓN: MANI

SFERA MAN temporada de pruebas

(Sfera)

No iniciada En estudio Oferta Aceptados Descartados

REALICE SU OFERTA FINAL. EL PRECIO OFERTADO Y LA FECHA DE SERVICIO HAN DE SER IGUAL O SUPERIOR AL QUE INDICA EL SISTEMA.

Precio final a ofertar: 15.00 €

Margen final conseguido: 50.00 %

Cantidad mínima de pares: 2.000

Fecha servicio final: 01/09/2003

FIJAR DATO

VER HISTORICO DE NEGOCIACIONES

ABRIR

Referencia P. ILICE: 0303P02589

NOMBRE MODELO: Sola correas

Fábrica: Pican calzados

Precio fábrica: 10.00 €

Fecha entrega fábrica: 01/08/2003

Precio venta mínimo: 11.00 €

Margen de sistema: 10.00 %

Fecha de servicio mínima: 16/08/2003

Precio orientativo de compra INDUYCO: 14.00 €

[Ver ficha] [Ver historico]

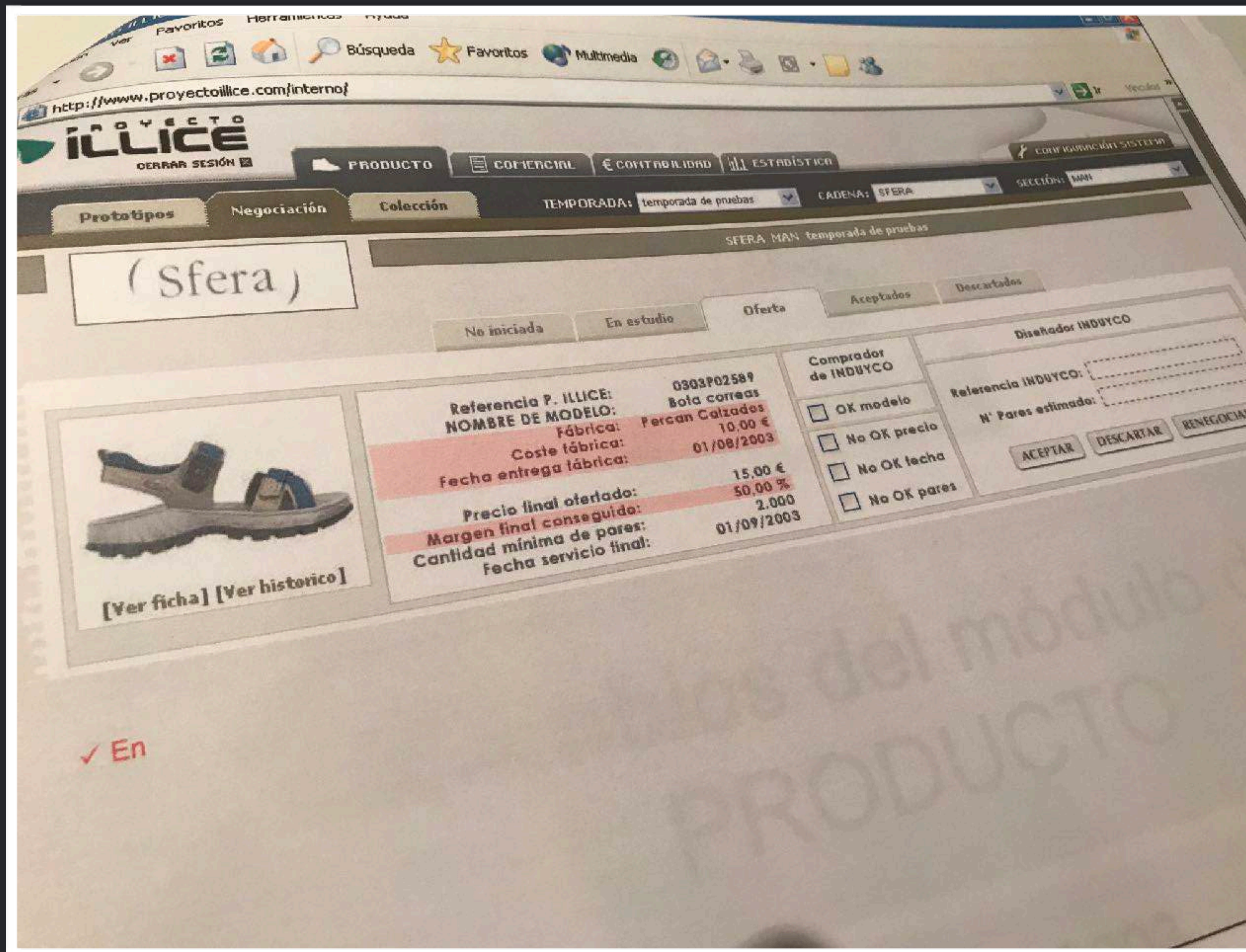
IMPRIMIR

✓ En el primer cuadrante insertamos el precio de la fabrica y su fecha de servicio. Con el botón "FIJAR" dejamos el dato en el sistema.

✓ En el segundo cuadrante, el sistema dice el precio mínimo de venta en función del margen mínimo establecido, y la fecha mínima que será 15 días superior a la de la fábrica. También muestra el precio orientativo de INDUYCO en el caso de estar en PROTOTIPOS.

✓ En el tercer cuadrante insertamos los precios y fechas finales así como la cantidad mínima de pares. Estos datos no se fijan en el sistema. Igualmente podremos fijar dato antes de enviar Oferta.

✓ En el cuarto cuadrante veremos el historico de negociaciones que luego veremos que datos incluye.



Control de Producción

PROYECTO ILICE MODELO: Mocasín Castellano FABRICA: Solipiel S.A. COLOR: negro zafiro 6600000

Colección: SFERA MAN PRIMAVERA-VERANO 2003

Cadena: SFERA

Fecha Servicio: 27/05/2003

Tipo Caja: caja 35x26

SURTIDO		40	41	42	43	44	45	46	47
0	0	0	0	1	1	0	1	0	0

SURTIDO PARES DE CATALOGO		40	41	42	43	44	45	46	47
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fecha de servicio:

CONTROL DE LA PRODUCCIÓN

Fechas recepción materia prima en fábrica

Piso: Material de Corte: Aparado: Cremallera:

ESTADO FABRICACIÓN

Cortado: Aparado:

Fecha Envío:

CONTRATO DE COMPRA

PROYECTO ILICE

PROYECTO ILICE, S.L.
C/. Santiago Ramón y Cajal 31, 2º Izq.
Elche Parque Industrial
30203 Elche, Alicante, España
Tel +34 965 683 807, Fax +34 965 683 808

Nº Contrato: CC0000005
Nº Pedido correspondiente: T32RE45
Fecha: 12/06/2003
Comprador: Javier Pomares Echalecu
Departamento: SFERA MAN
Temporada: PRIMAVERA-VERANO 2003

Proveedor: Solipiel S.A.
Ref. proveedor: 0303M00002
Dirección: Polígono Industrial Juan Carlos I Almusafes (Valencia)

Condiciones de pago:
% Dto. P. pago:
Fecha de servicio: 30/06/2003

Ref.	Descripción	Color	40	41	42	43	44	45	46	47
56457754	Sandalia Aventura	76587 azul	0	34	45	56	67	87	89	90
56457754	Sandalia Aventura	tyrtuty verde	0	45	45	45	45	45	55	56

Precio Unidad: 21.00 € Total Unidades: 804 Valor Total: 16884.00 €

- LA EMPRESA PROVEEDORA SE COMPROMETE Y OBLIGA A CUMPLIR LOS SIGUIENTES T

- 1) Reflejar en una etiqueta situada en el pie derecho en el lugar indicado por PROYECTO ILICE y mediante datos relativos a precio, talla y los que se puedan solicitar por PROYECTO ILICE.
- 2) Reflejar en todo zapato la talla y referencia del proveedor, que se situará en la suela o en el interior. Tod suministrarán con los cordones pasados.
- 3) Todos los servicios de mercancía serán idénticos a la muestra de conformidad, no siendo aceptada ning presente diferencias con la misma.
- 4) Todas las facturas que se expidan habrán de reflejar las referencias de PROYECTO ILICE.
- 5) La empresa proveedora se compromete a no vender a terceros cualquier zapato defectuoso sin previa expresa de PROYECTO ILICE.
- 6) La empresa proveedora garantiza a PROYECTO ILICE S.L. la originalidad de las mercancías y se r cualesquiera daños o perjuicios a derechos prioritarios en materia de propiedad industrial o competenci
- 7) La empresa proveedora ha de confirmar la entrega total de la mercancía, en cantidad de pares y en la fecha de servicio.

- CONDICIONES GENERALES DE COMPRA:

- 1) La presente compraventa se perfeccionará en el momento en que PROYECTO ILICE S.L. haya de forma expresa por el proveedor. Dicha aceptación se realizará mediante devolución de duplica por el proveedor, de no recibirse la aceptación en el plazo de 15 días, a contar desde la fecha del automáticamente anulado sin necesidad de comunicación expresa de PROYECTO ILICE S.L.
- 2) En el supuesto de transcurrir la fecha de entrega reflejada en el pedido sin haberse recibido podrá optar libremente por aceptarlas o rechazarlas, y en este caso no tendrá obligación de ab proveedor.
- 3) En el supuesto de existir cualquier diferencia entre la muestra soba la que se formuló el pe proveedor se abstendrá de remitirla, salvo autorización escrita del comprador, quien incluso de rechazarlas una vez que pueda examinarlas convenientemente.
- 4) La entrega de mercancías deberá realizarse en la cantidad y fecha convenida. En caso de solicitada y la que es entregada, se entenderá automáticamente anulada la parte del pedid escrita en contrario del comprador. Y ello sin perjuicio de la responsabilidad de no ser acer entregada con defecto de número.
- 5) La aceptación expresa o tácita del pedido implica la de todas las condiciones y particu modificación a éstas o la aplicación de otras condiciones distintas será efectiva a meno comprador, mediante firma de persona debidamente autorizada.
- 6) Tanto el proveedor como el comprador se someten a la ley española y a la jurisdicci Tribunales de la ciudad de Elche (Alicante), con renuncia expresa de cualquier otro qu

Firma y sella: PROYECTO ILICE, S.L. Firma y sella: f

PACKING LIST

Compra **illice** **PROYECTO**

PACKING LIST PK-01/000005

Pedido / Order nr.: T32RE45
Modelo / Style nr.: 56457754 Sandalia Aventura

Destino / Destination: el que sea

Nº Caja	Color	40	41	42	43	44	45	46	47	Uds x caja	Nº cajas	Total uds.	Cod. almacén
1 - 3	76587 azul	0	10	12	12	12	12	12	12	62	3	246	
4 - 5	76587 azul	0	2	2	3	4	3	5	3	22	2	44	
6 - 6	76587 azul	0	0	5	4	4	5	6	6	30	1	30	
7 - 10	tyrtuty verde	0	2	11	11	11	11	11	11	68	4	272	
TOTAL											10	592	

RESUMEN PACKING LIST

Color	40	41	42	43	44	45	46	47	Total uds.
76587 azul	0	34	45	46	48	47	52	48	320
tyrtuty verde	0	8	44	44	44	44	44	44	272

DEscripción prenda
Sandalia Aventura

Nº Modelo 56457754

Nº de cajas 10

Numeración 1-10

Peso neto (Kg)

Peso bruto (Kg)

Medidas (M3)

illice **FACTURA**

Nº Pedido
011
DOLI
17SD
43
5

Ref/Mod
4587560
4587560
4587560
56457754
56457754
56457754
56457754
56457754

Descripción
Mocasin Castellano
Mocasin Castellano
Mocasin Castellano
Sandalia Aventura
Sandalia Aventura
Sandalia Aventura
Sandalia Aventura
Sandalia Aventura

Color
negro zahino 090089s
negro zahino 090089s
negro zahino 090089s
verde tyrtuty
azul 76587
azul 76587
azul 76587
verde tyrtuty
azul 76587

%IVA

TOTAL IVA 2.085,72 €

DE PAGO d. f/f

R.EQUIV

27/06/2003

illice

PRIMAVERA-VERANO 2003

SFERA

(Sfera)

Ref	Modelo	Color	Cod Interno	Precio Compra	Margen Beneficio	Precio INDUYCO	Pares	Costes	Ventas
0000006666	mocassin negro nuevo	negro	0303M00163	17,50 e	14,28 %	20,00 e	103	1.802,50 e	2.060,00 e
036Z9812	modelo de prueba	REF-negro	0303M00025	20,00 e	25,00 %	25,00 e	102	2.040,00 e	2.550,00 e
036Z98AA	zapato demo	negro	0303M00026	20,00 e	25,00 %	25,00 e	135	2.700,00 e	3.375,00 e
4587568	Mocasin Castellano	rojo	0303M00001	14,00 e	14,28 %	16,00 e	282	3.948,00 e	4.512,00 e
4587568	Mocasin Castellano	negro zahino	0303M00001	14,00 e	14,28 %	16,00 e	136	1.904,00 e	2.176,00 e
56457754	Sandalia Aventura	marron	0303M00002	21,00 e	10,00 %	23,10 e	330	6.930,00 e	7.623,00 e
56457754	Sandalia Aventura	azul 76587	0303M00002	21,00 e	10,00 %	23,10 e	342	7.182,00 e	7.900,20 e
56457754	Sandalia Aventura	rojo 7658765	0303M00002	21,00 e	10,00 %	23,10 e	208	4.368,00 e	4.804,80 e
7567468	Deportiva	verde tyrtuty	0303M00025	13,00 e	30,76 %	17,00 e	40	520,00 e	680,00 e
ref_indu	mocc	marron	0303M00212	9,00 e	22,22 %	11,00 e	105	945,00 e	1.155,00 e
ref-indu	real mocc	46545645	0303M00223	9,00 e	22,22 %	11,00 e	26	234,00 e	286,00 e
T56T587	Zapatilla de torero	negro	0303M00032	19,89 e	15,63 %	23,00 e		0,00 e	0,00 e
TOTAL PARES	1809								
TOTAL COSTES	32.573,50 e								
FACTURACIÓN SIN IVA	37.122,00 e								
BENEFICIO	4.548,50 e								
MARGEN ESPERADO	10 %								
MARGEN MEDIO	13,96 %								

Parque Industrial - 03203 - ELCHE - Alicante - SPAIN --- Teléfono 965 663 807 Fax 965 663 80

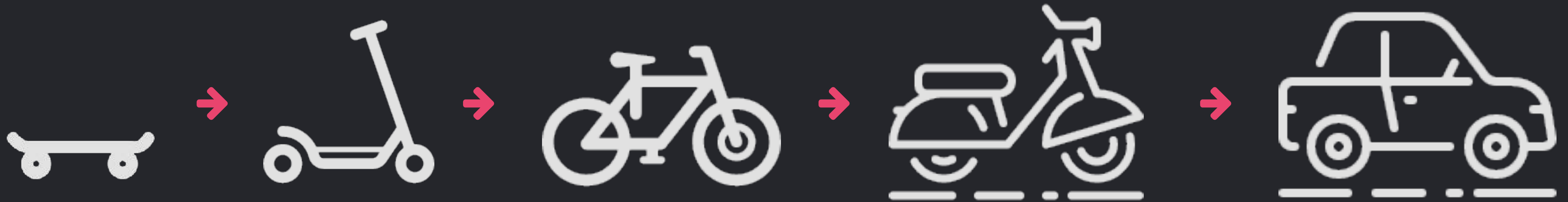
TORETTTO

1 año de trabajo
Muchas funcionalidades
50.000€

FAIL

Lean StartUp

PRODUCTO MÍNIMO VIABLE



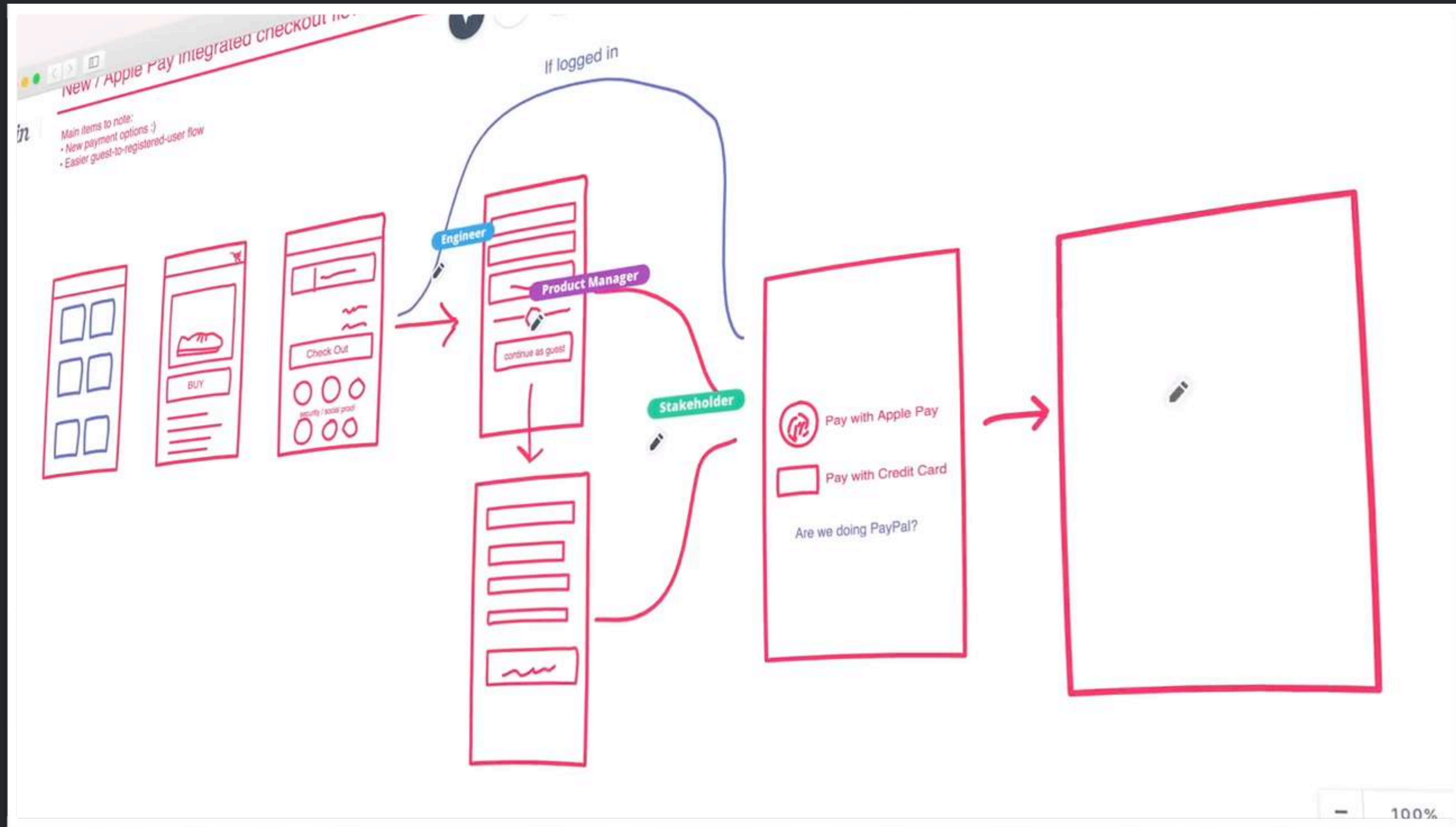
 The image shows the Instapage logo, which consists of a blue icon of three vertical bars of increasing height followed by the word "Instapage" in a blue sans-serif font.

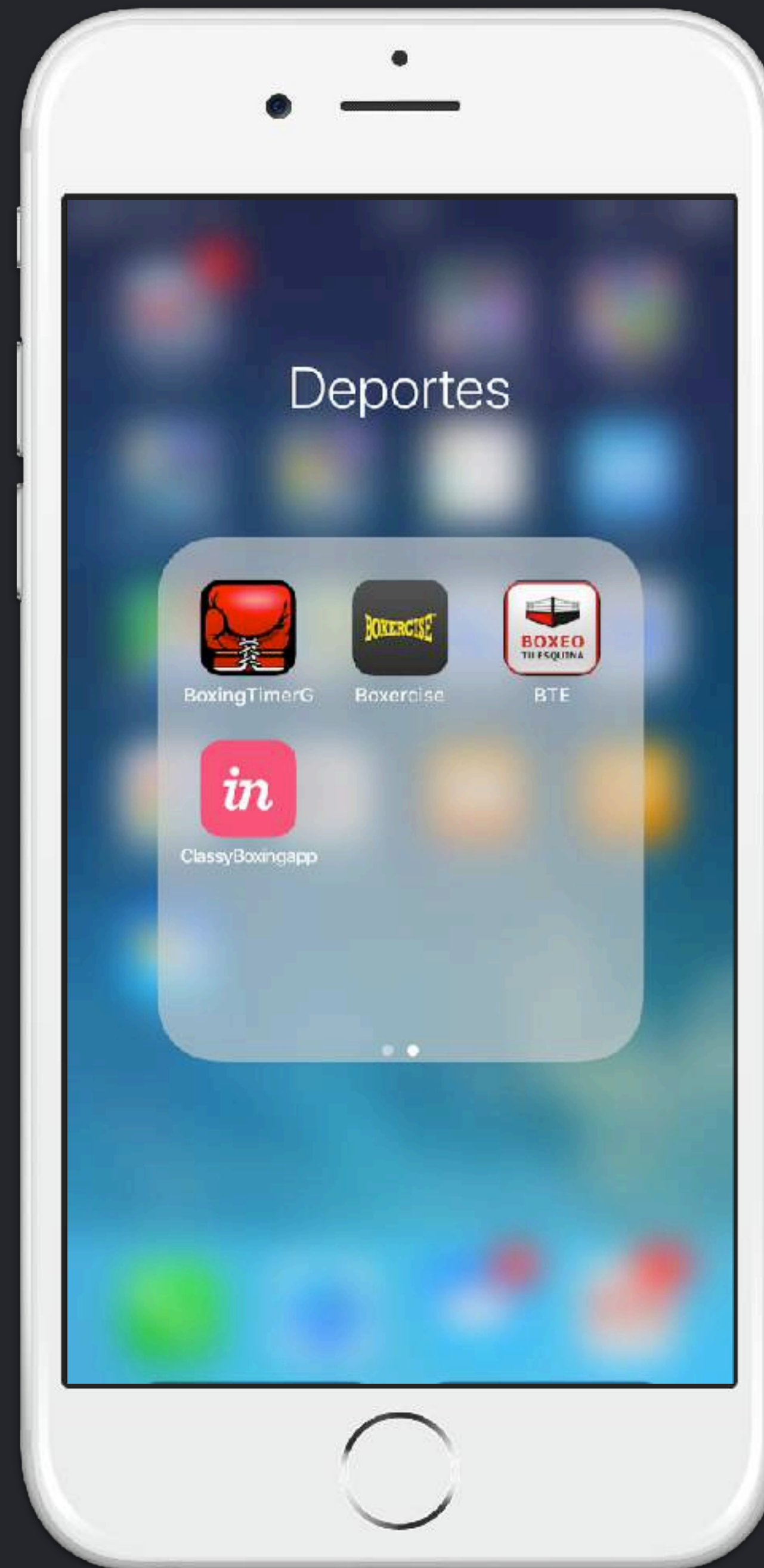


SUPERA TUS LÍMITES

Lo más importante para tí es mejorar cada día. Nosotros te ayudamos a conseguirlo.

DESCUBRE CLASSY BOXING

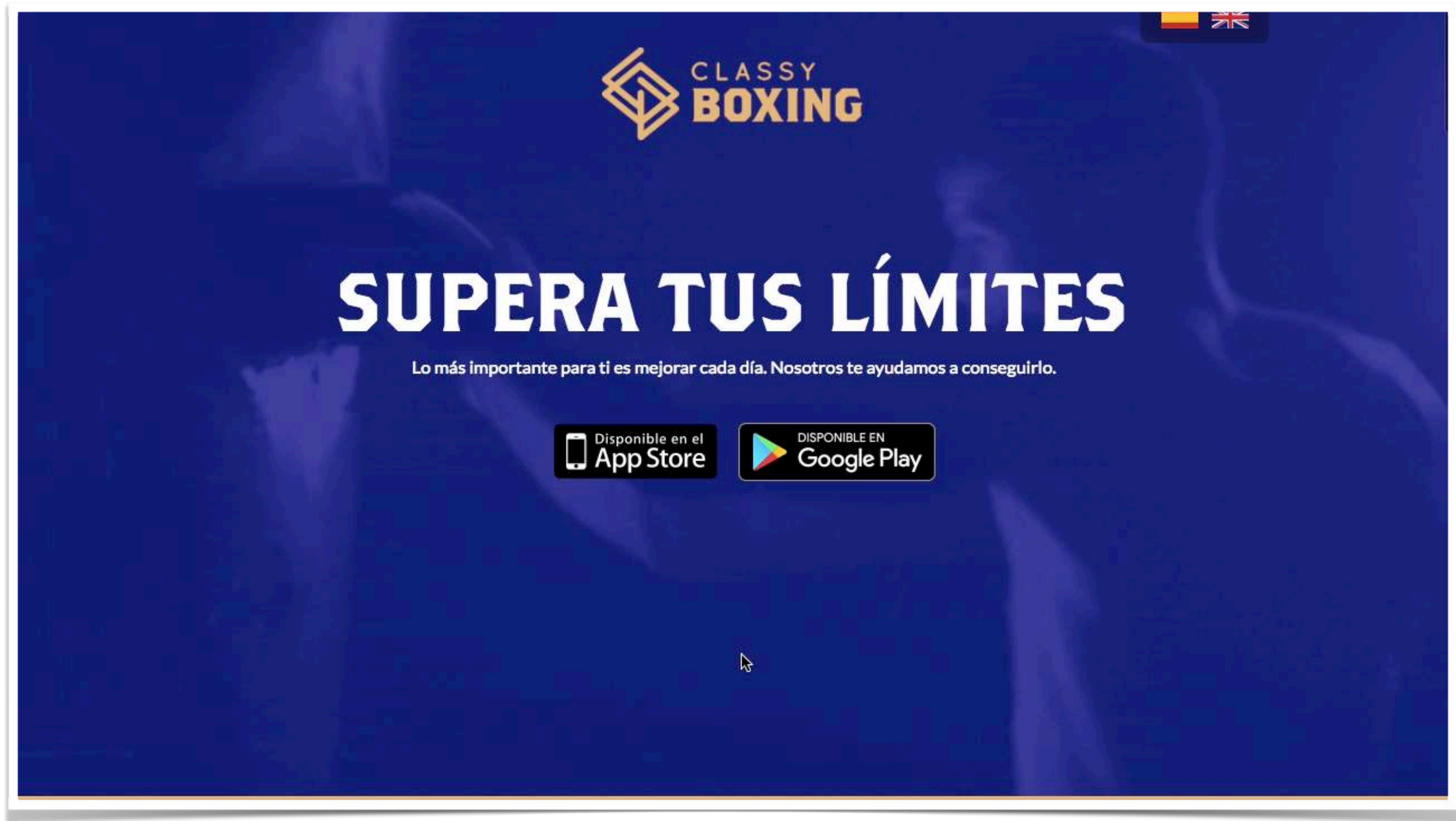






Herramientas

The screenshot shows the Hotjar website homepage. At the top, the Hotjar logo is on the left, and navigation links for Reviews, Features, Ideal For, Plans, and Contact are in the center. On the right, there are 'SIGN UP NOW' and 'SIGN IN' buttons. The main heading is 'All-in-one Analytics and Feedback.' with 'All-in-one' underlined. Below this, a sub-headline states: 'Hotjar is a new and easy way to truly understand your web and mobile site visitors. Identify your hottest opportunities for improvement using:'. A row of seven icons represents different features: HEATMAPS, RECORDINGS, FUNNELS, FORMS, POLLS, SURVEYS, and RECRUITERS. Below the icons is a large red 'SIGN UP NOW (It's free!)' button, followed by the text 'No credit card required.' Below that, it says 'From startups to million-dollar companies... 45,396 Organizations in 174 countries improve their sites with Hotjar.' To the right, there is a circular profile picture of a man with the text 'See what our users say about Hotjar.' and a red arrow pointing to a testimonial. At the bottom, a row of logos for various companies is displayed: Instapage, intuit, pingdom, HubSpot, USTREAM, LLOYDS BANK, ConversionXL, PRESTASHOP, Red Bull, Time Inc., Booking.com, and Infusionsoft. A small notification bubble at the bottom right says 'Hi Tom, I noticed you setup your first'.



CLASSY BOXING

SUPERA TUS LÍMITES

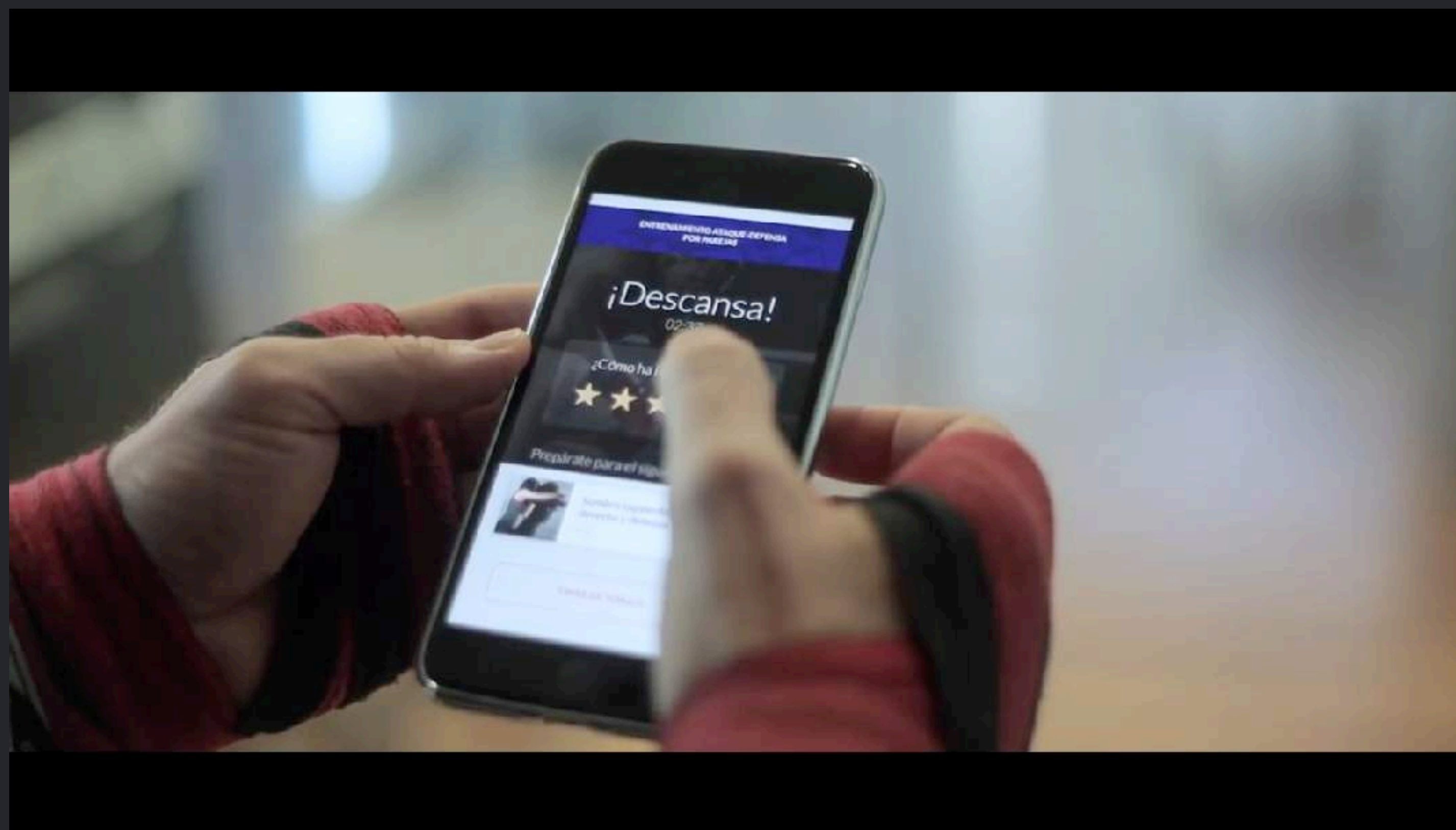
Lo más importante para ti es mejorar cada día. Nosotros te ayudamos a conseguirlo.

Disponible en el App Store

DISPONIBLE EN Google Play

The advertisement features a dark blue background with a faint image of a boxer. At the top right, there are small flags of Spain and the United Kingdom. The main text is in white, and the app store logos are in black boxes with white text.

CLASSY BOXING



FASES DEL EMBUDO DE MARKETING

CAPTAR

FIDELIZAR

INCREMENTAR

Captación de clientes

Actividades a llevar a cabo para atraer clientes y conseguir que compren nuestro producto o servicio

Fidelizar a nuestros clientes

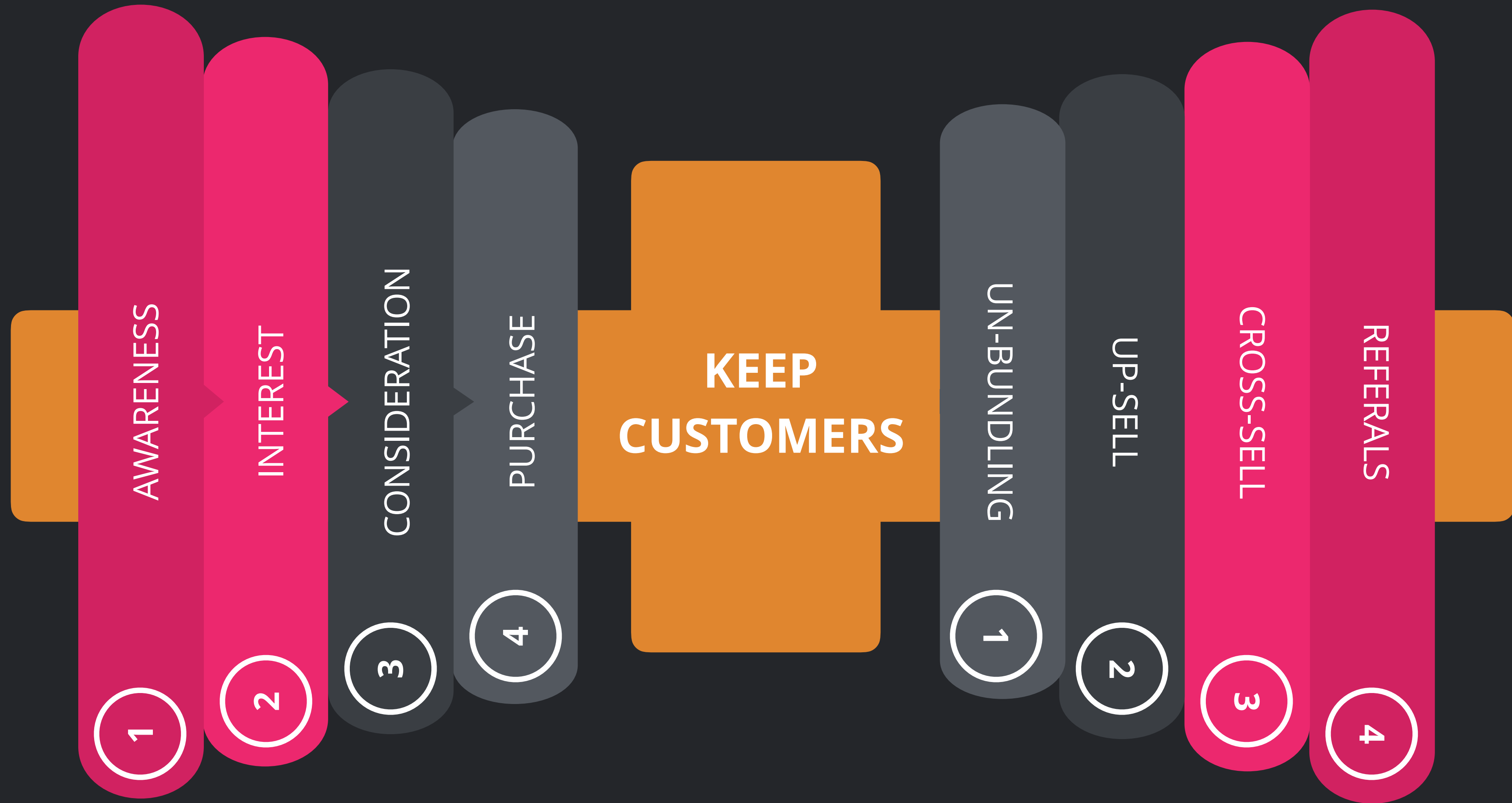
Actividades para asegurarnos que los clientes conseguidos no se vayan

Incremento de clientes

Tratar de vender más productos

CAPTACIÓN

INCREMENTO

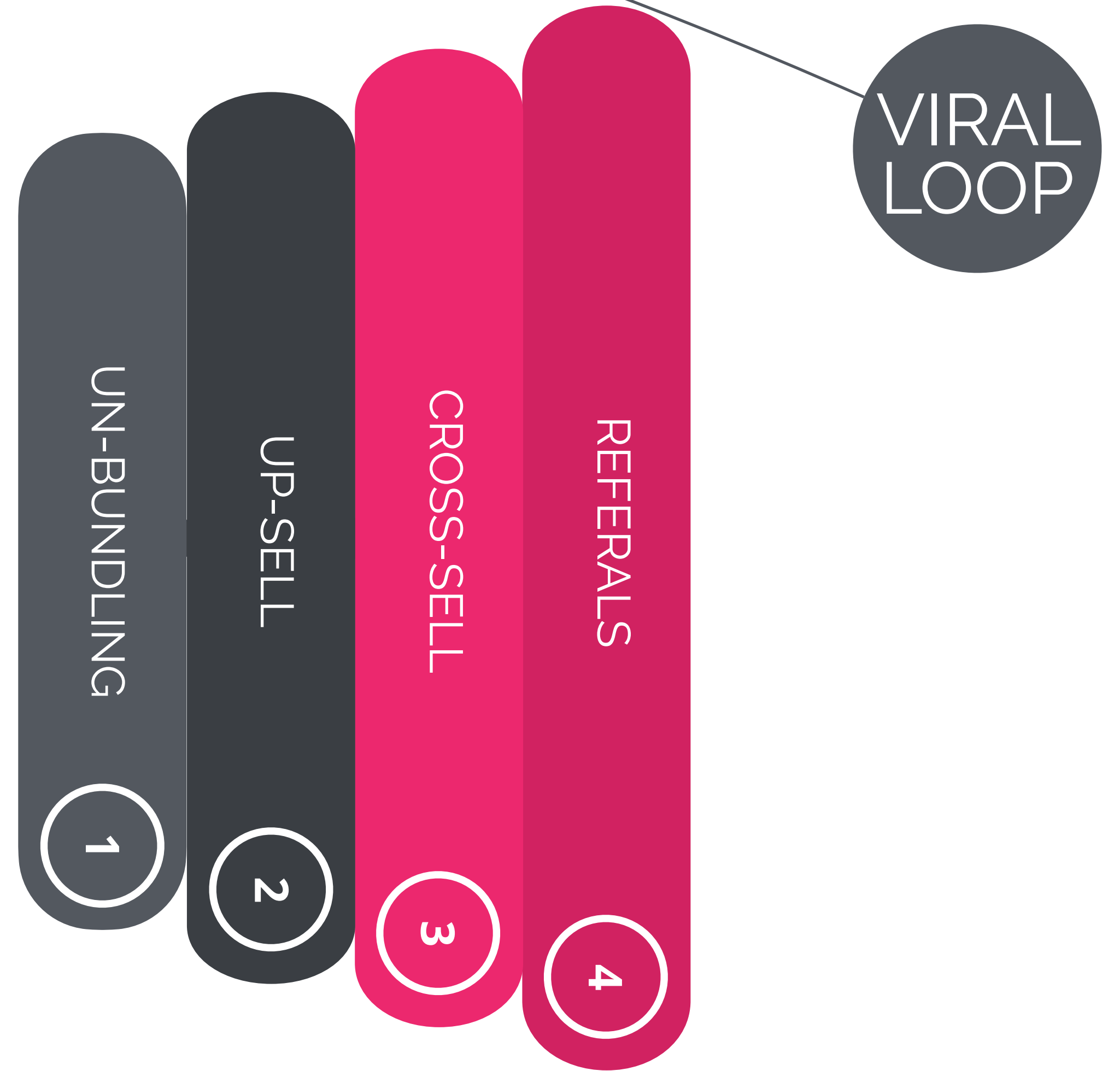


CAPTAR



1

INCREMENTAR CLIENTES

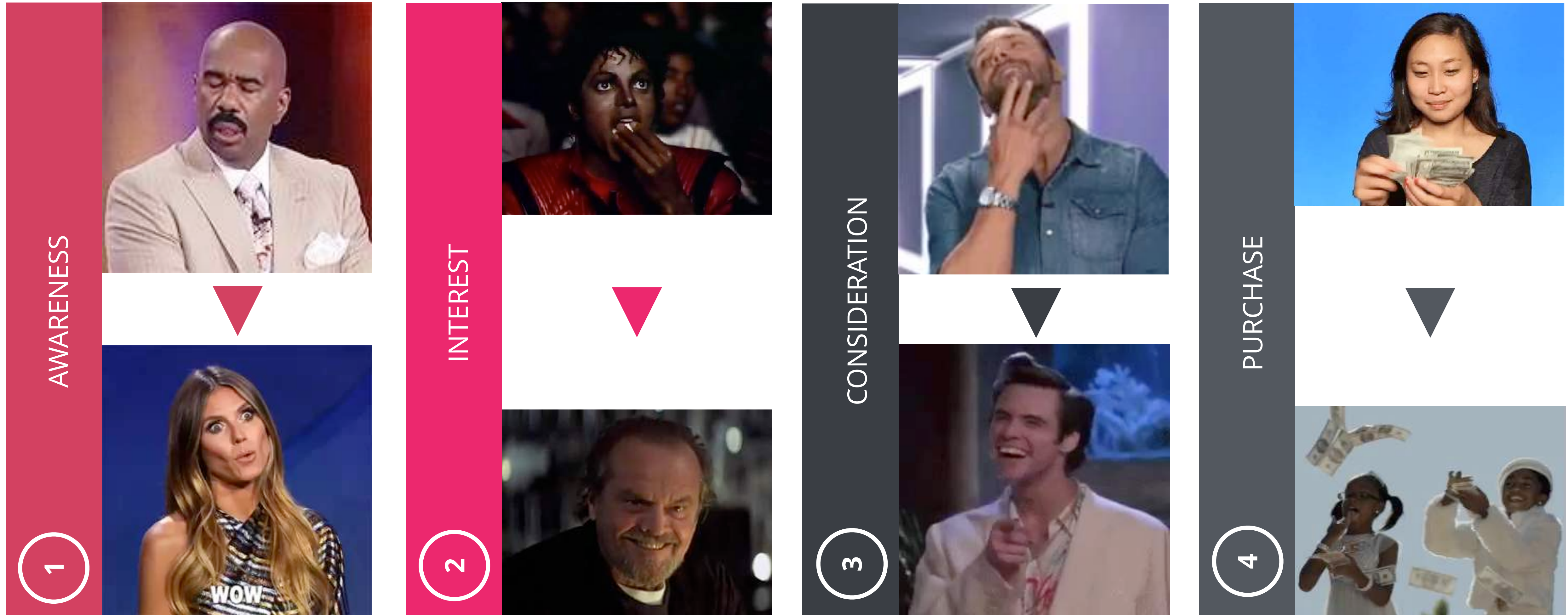


KEEP CUSTOMERS

- ✓ PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN
- ✓ ATENCIÓN PERSONALIZADA
- ✓ SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES

ETC.

PERO TODO ESTO ES PSICOLÓGICO



¿Qué es vender?

“Vender es cubrir una necesidad a un cliente persuadiéndole para que pase por todas las fases del embudo de ventas a través de una historia que hemos construido para él y que vamos optimizando hasta convertirla en un proceso predecible”

- Javier Echaleku -



Persuadir

Inducir, mover a alguien con razones a creer o hacer algo.

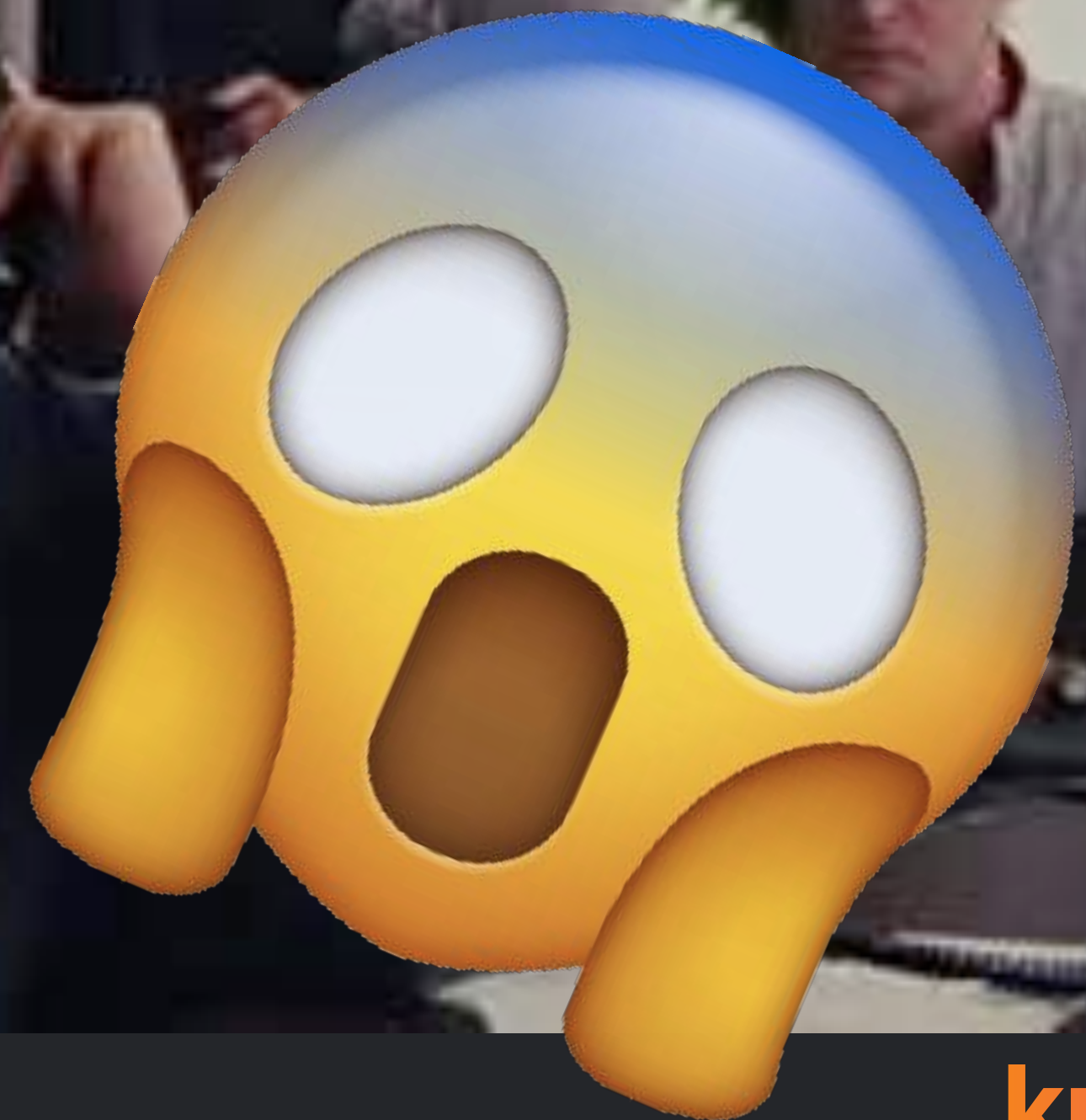
Manipular

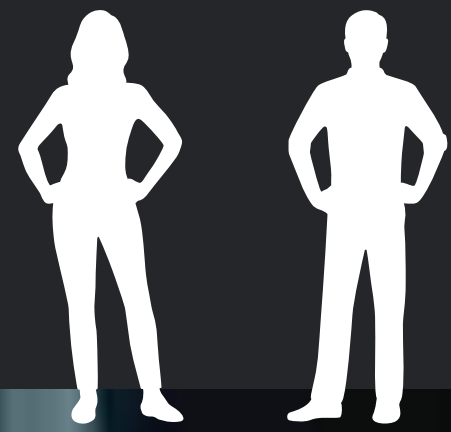
Intervenir con medios hábiles y, a veces, arteros, en la política, en el mercado, en la información, etc., con distorsión de la verdad o la justicia, y al servicio de intereses particulares.



Película “El Lobo de Wall Street” de Martin Scorsese (año 2013)

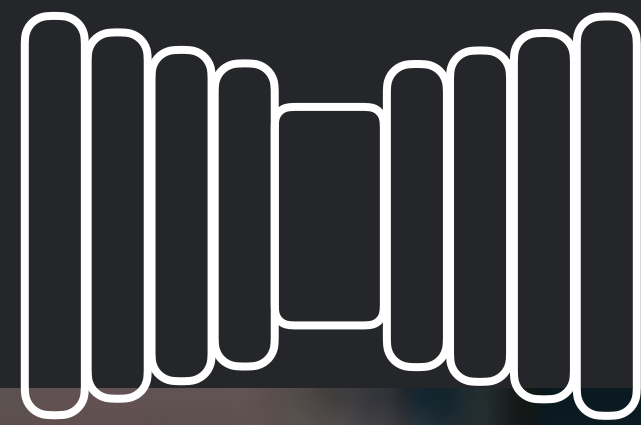
¿Qué ha pasado?
NI P... IDEA





Identificando al buyer persona





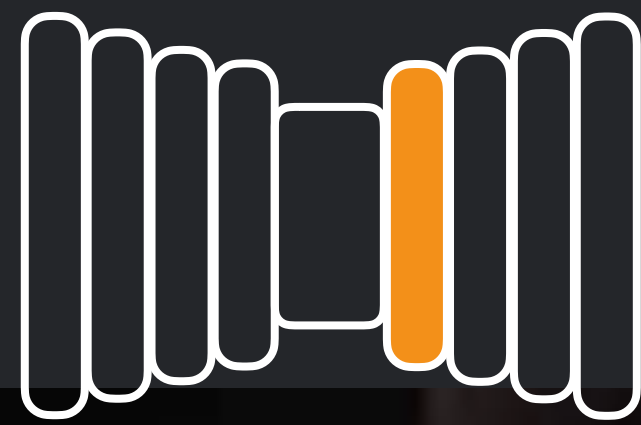
Construyendo la historia estratégica





Construyendo la propuesta de valor





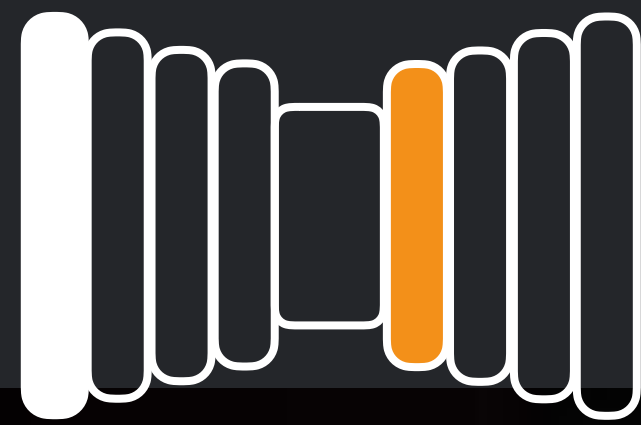
Definiendo el producto desagregado





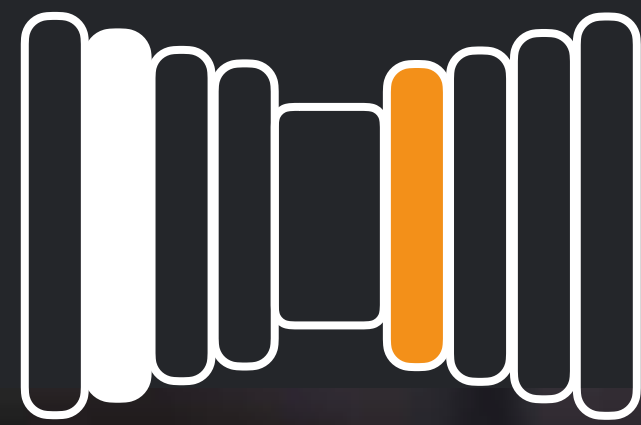
Estableciendo el cross-selling





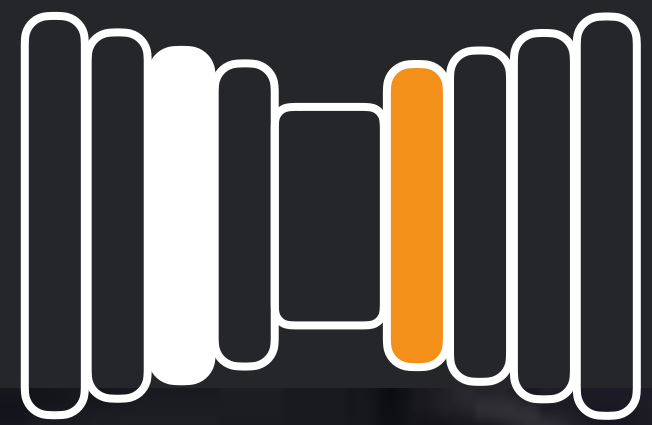
Awareness





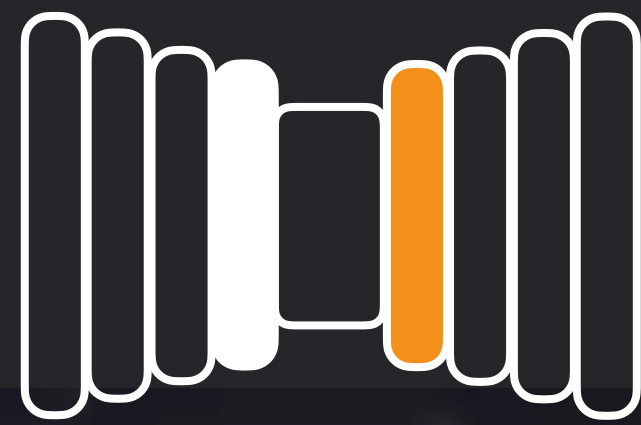
Interest





Consideration





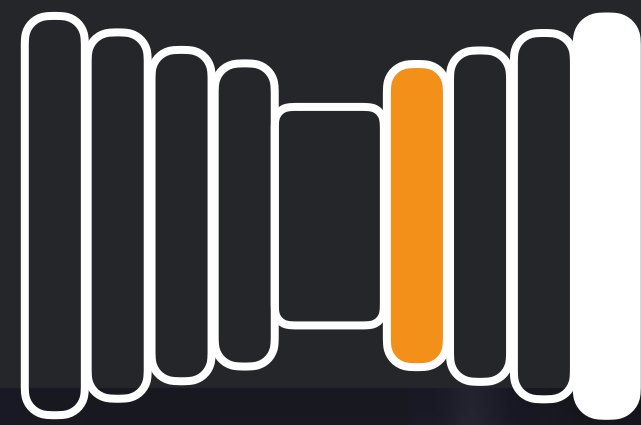
Purchase y preparando el up-selling



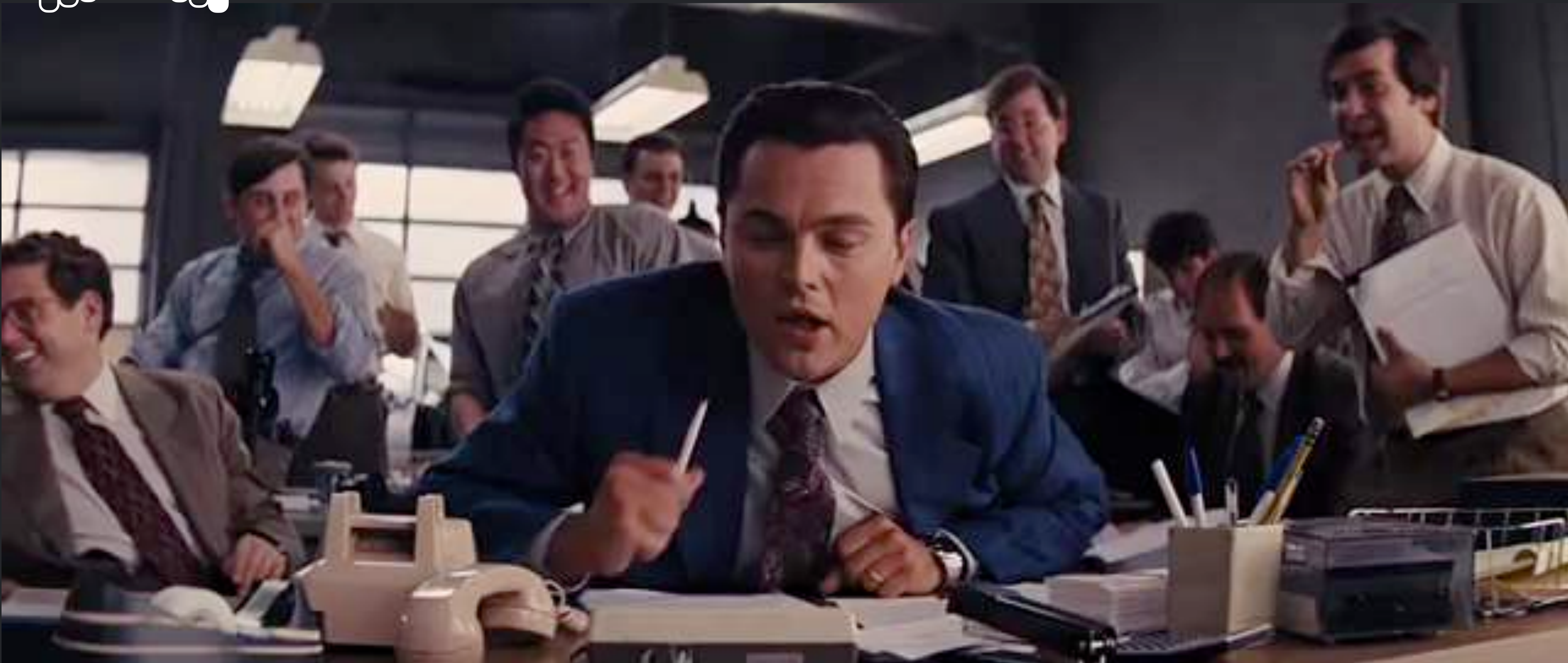


Up-Selling

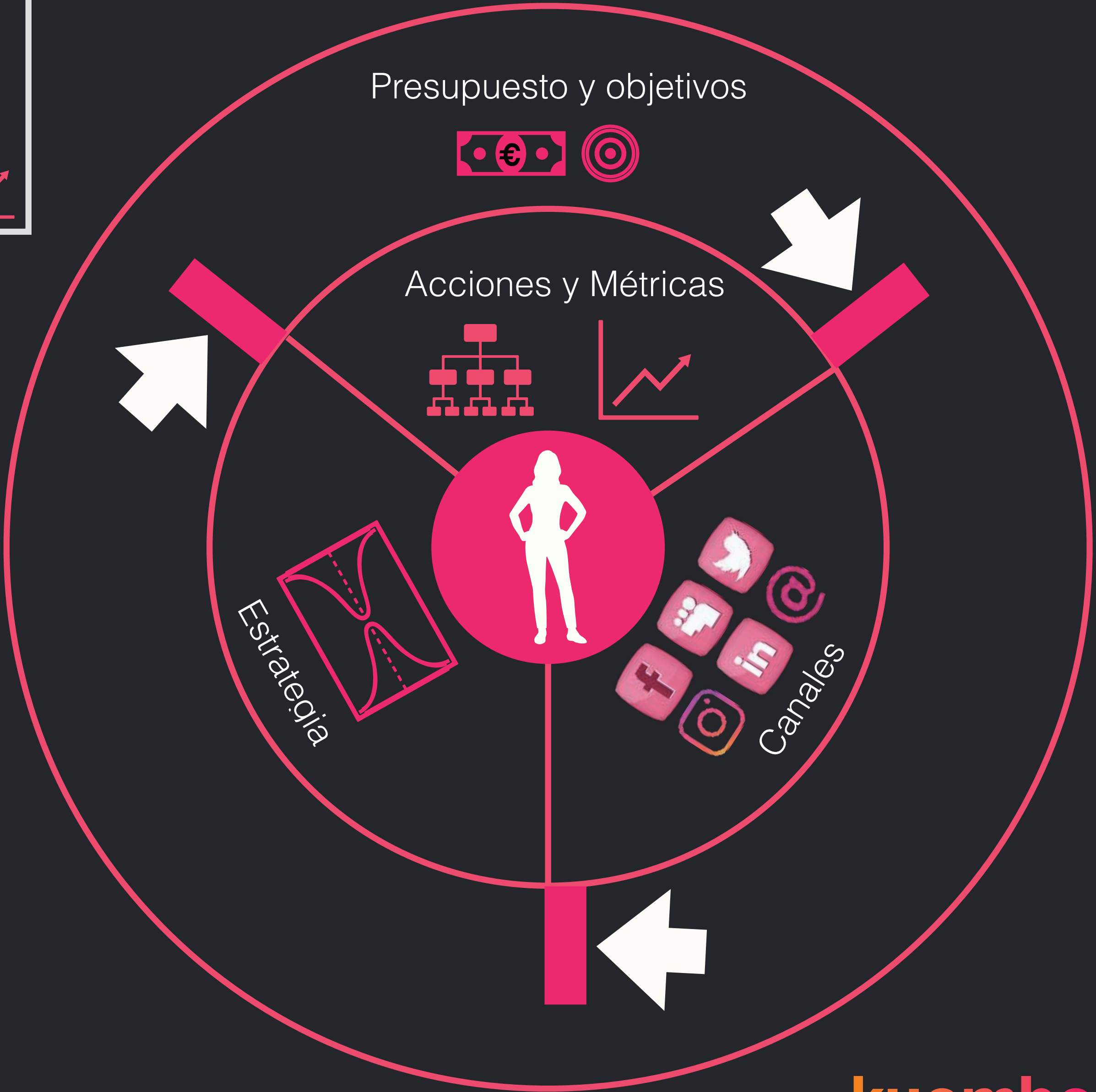


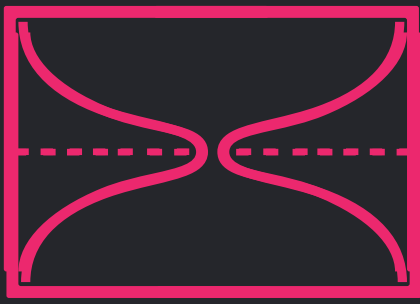


Referrals



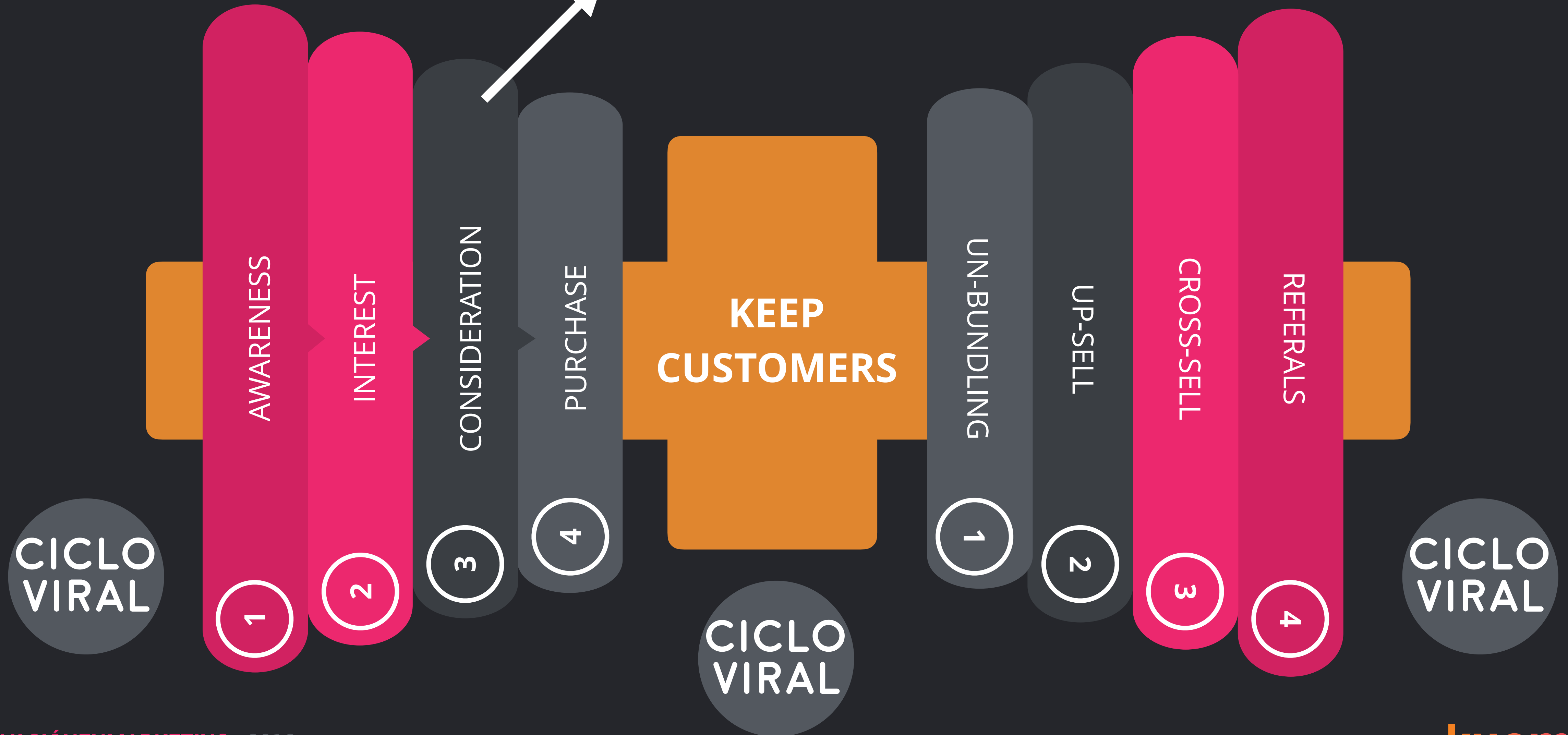
PLAN DE MEJORA CONTINUA





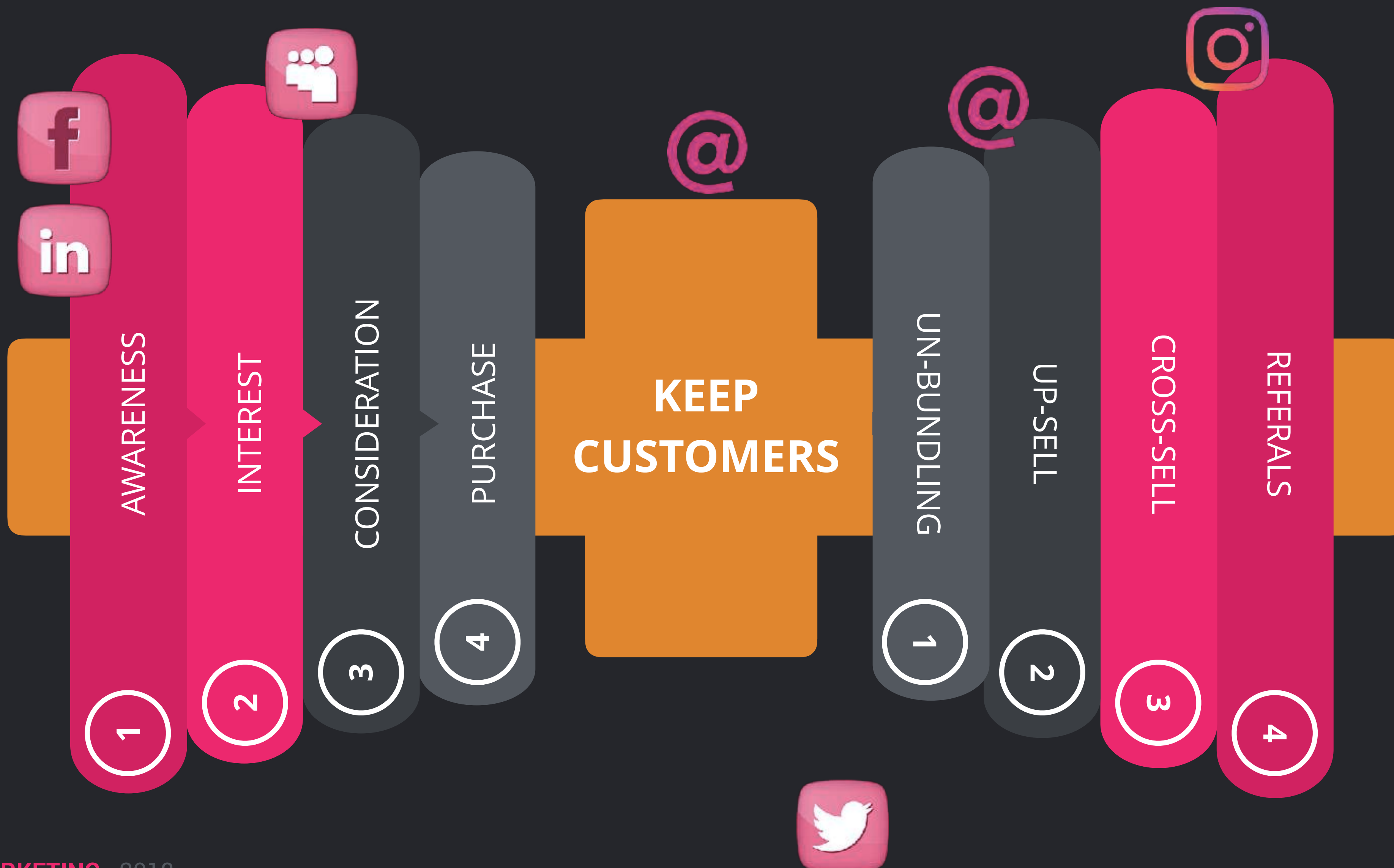
ESTRATEGIA POR BUYER

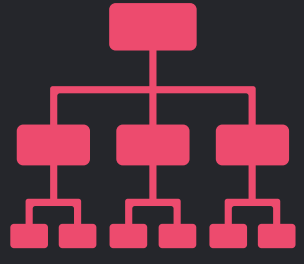
PUV= Ventaja final + Tiempo + Objeciones



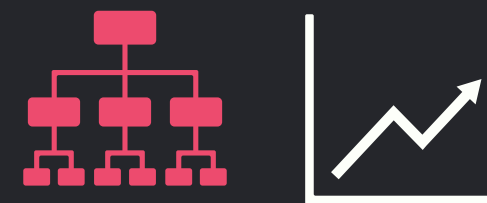
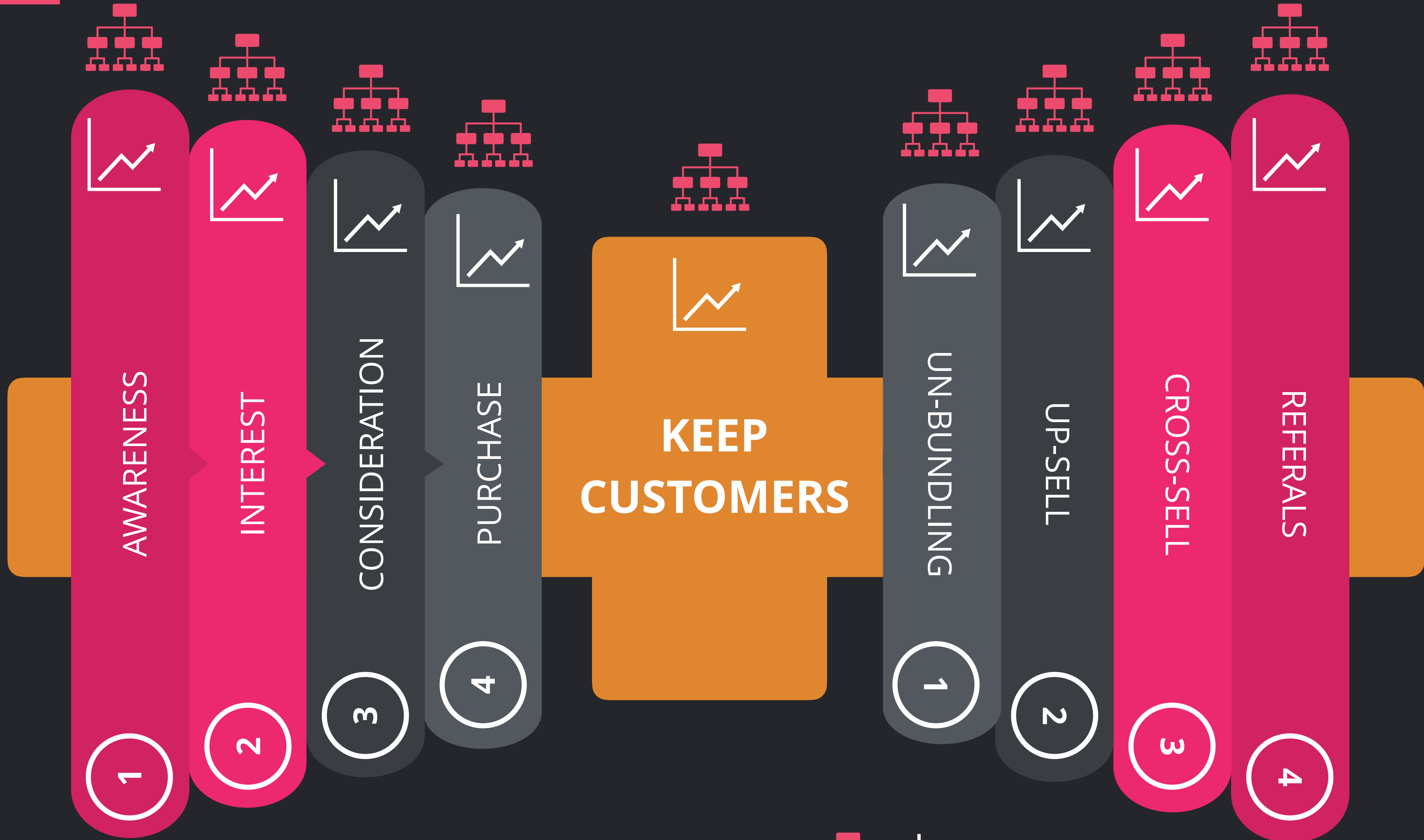


CANALES POR ESTRATEGIA





ACCIONES Y MÉTRICAS



Fases

AWARENESS

INTEREST

CONSIDERATION

PURCHASE

UP-SELLING

CROSS-SELLING

REFERRALS

Métricas

Adquisición - ¿Cómo llegan los usuarios?

Activación - ¿Cómo se comportan en mi site?

Retención - ¿Vuelven? ¿Se plantean comprarme?

Monetización - ¿Cómo les vendo?

Incremento - ¿Compran más niveles de mi producto?

Cesta media - ¿Compran productos relacionados?

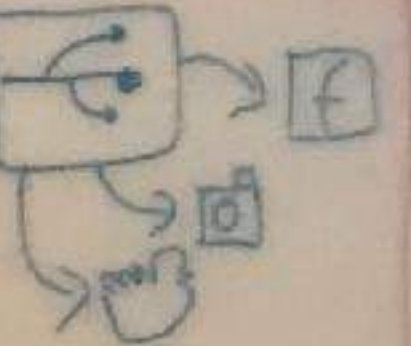
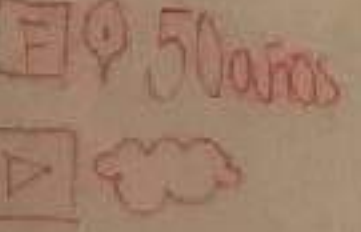
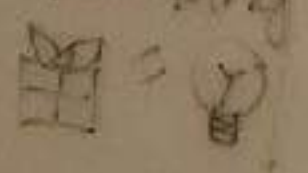
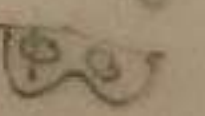
Referencia - ¿Me recomiendan?



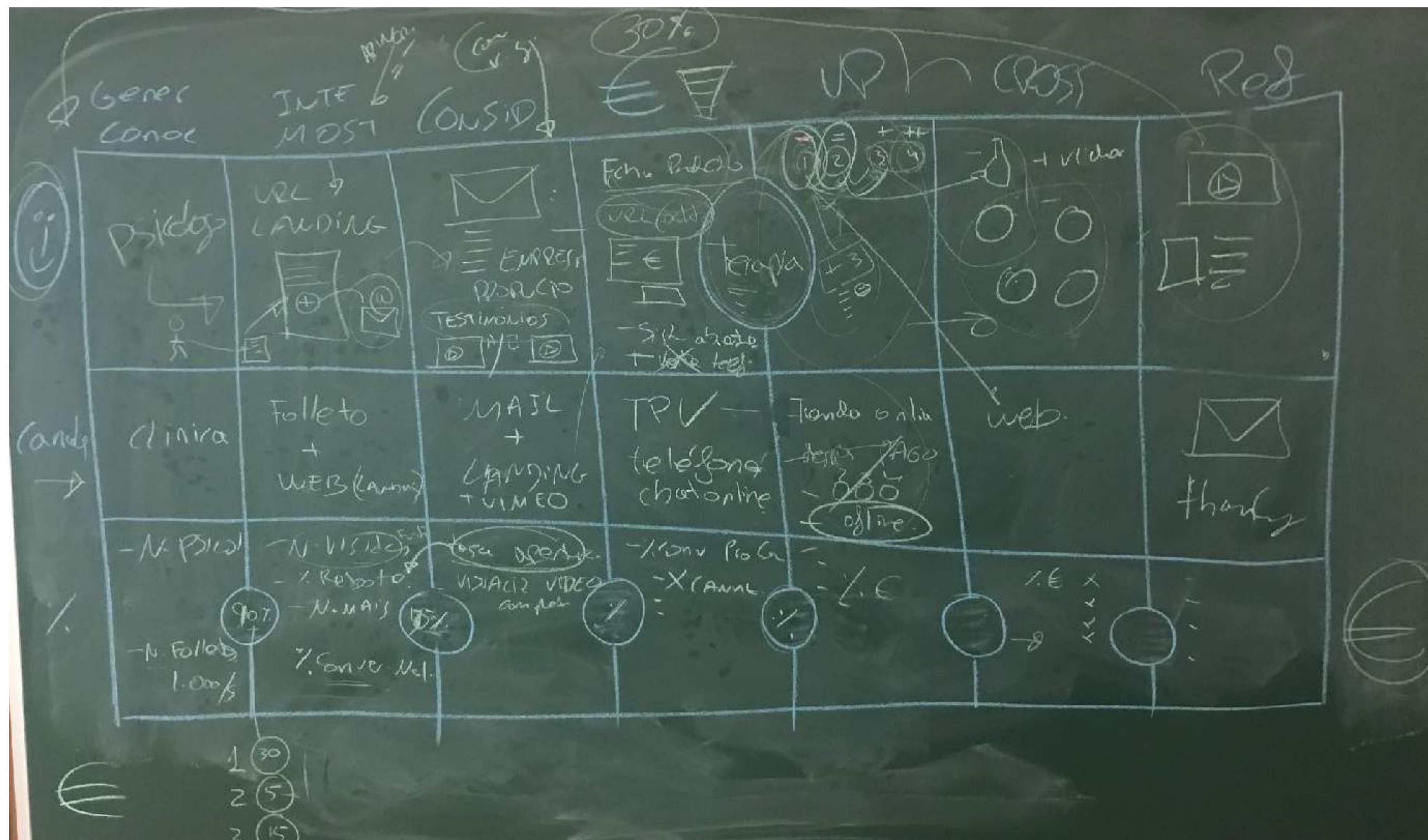
**¿CÓMO EVITAR
VOLVERSE LOCO?**

kuombo

CANVAS DE ESTRATEGIA V.1

General Conocimiento	INTERES MOSTRADO	CONSIDERACIÓN	CONVERSIÓN	VP	CRSS	PD
Ads	Landing → Video	Packs Testimonios / Seguridad Videos	Fecha abierta P. Plazas Ejemplo Zapato < 40%	20 grupos	Foto y Videos	Compartir RSS Lista + SP (no)
f - Edad & P Intereses Ubicación	Landing 	Oferta 10% 	- Uso de cupón Vuelo standard + acompañante	- Diferenciación de lugar - Tarta + rava 	+ Barba + Comida + Alojamiento + Multiaventura	
50 años 	Landing 	CALL Fichas de producto 	Reserva este mes + video 	Tamaño L 	Limusina amigos  Comida + Botella	- Cuestionario - Cupón de descuento
G Linkbuilding 	Landing  360°	ADAPTAR BUS SEGURIDAD EXPERIENCIAS 	CANJEABLE  Devoción	DURACIÓN	Almuerzos 	CUPÓN % 

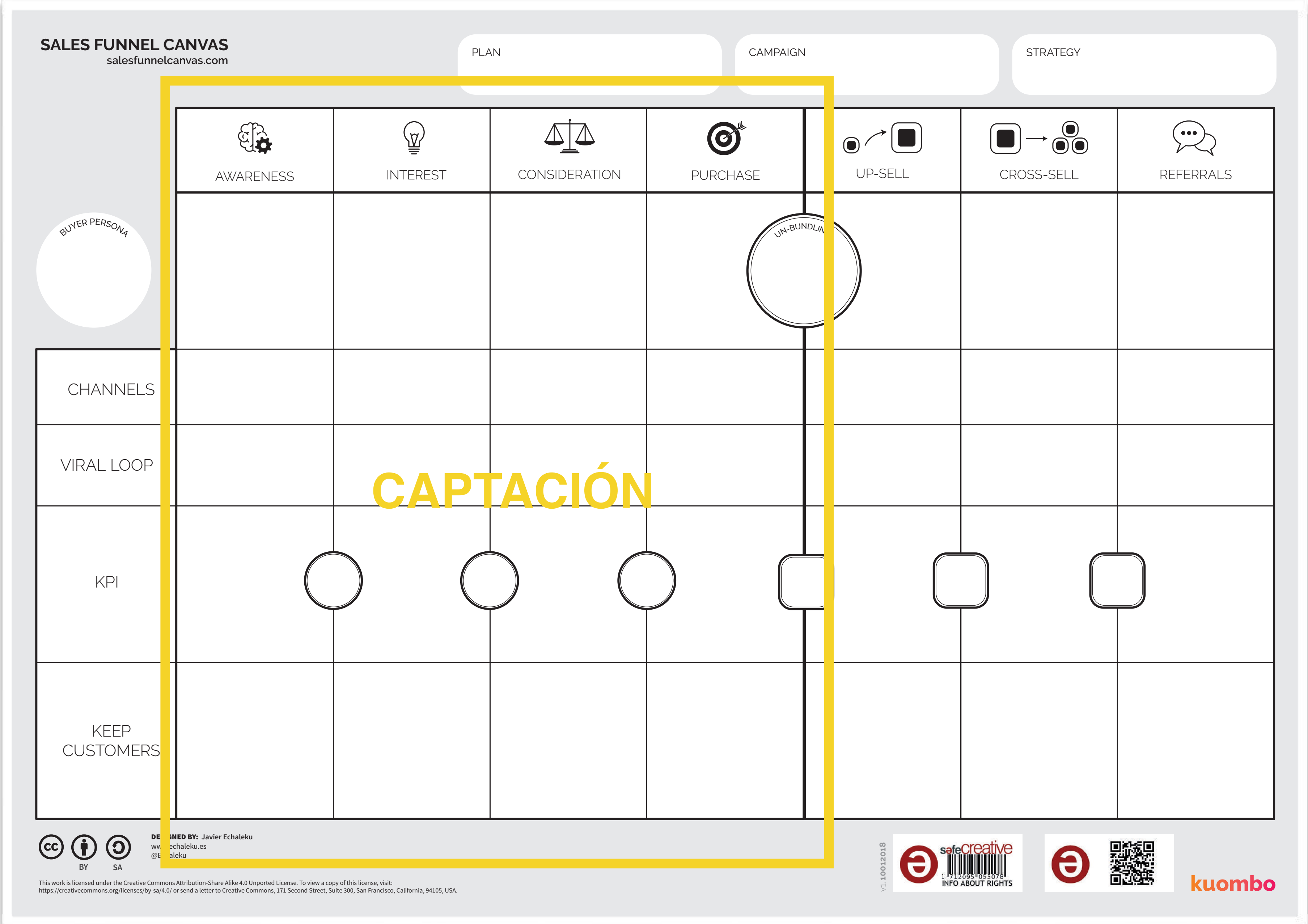
CANVAS DE ESTRATEGIA V.2

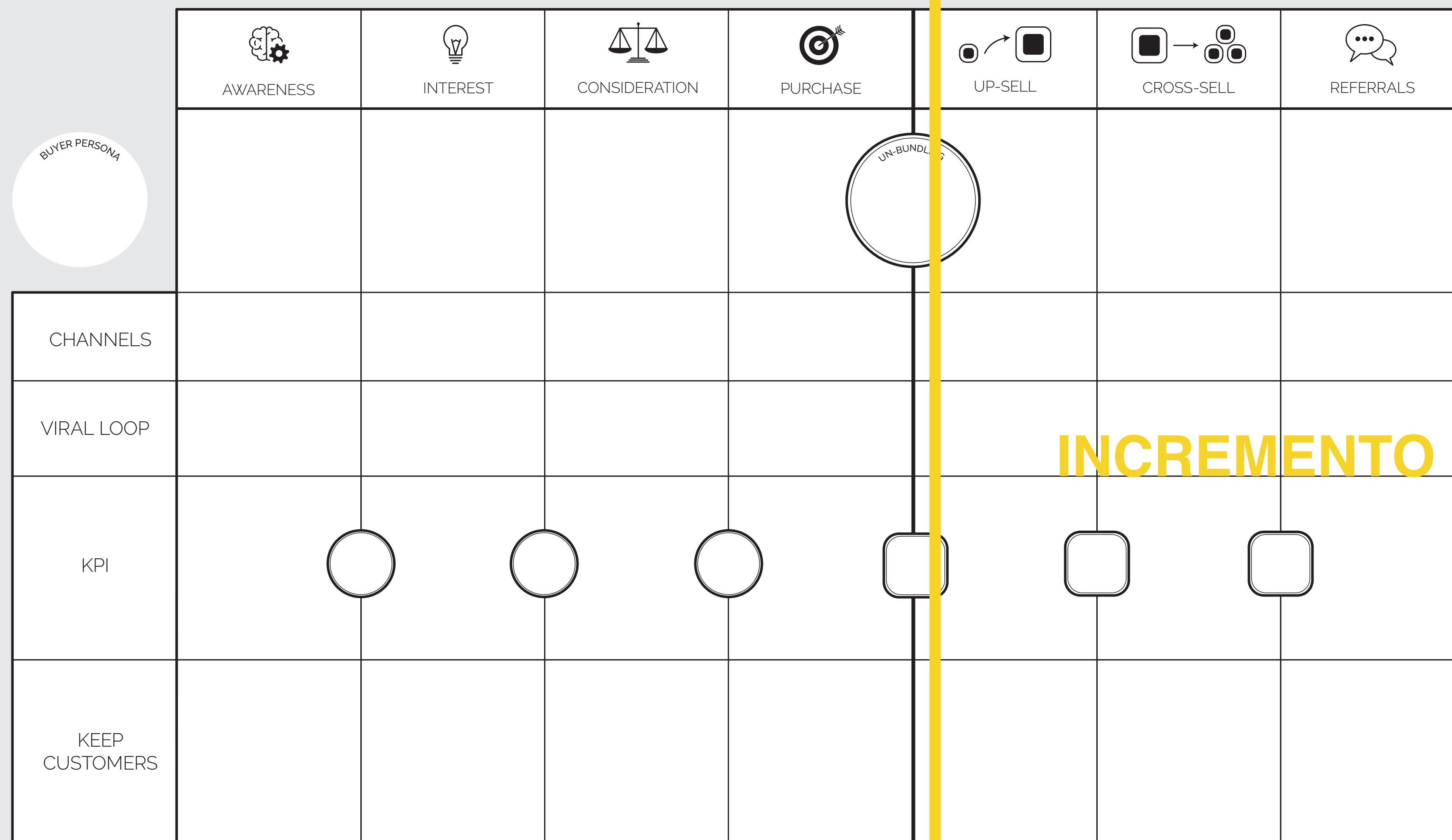


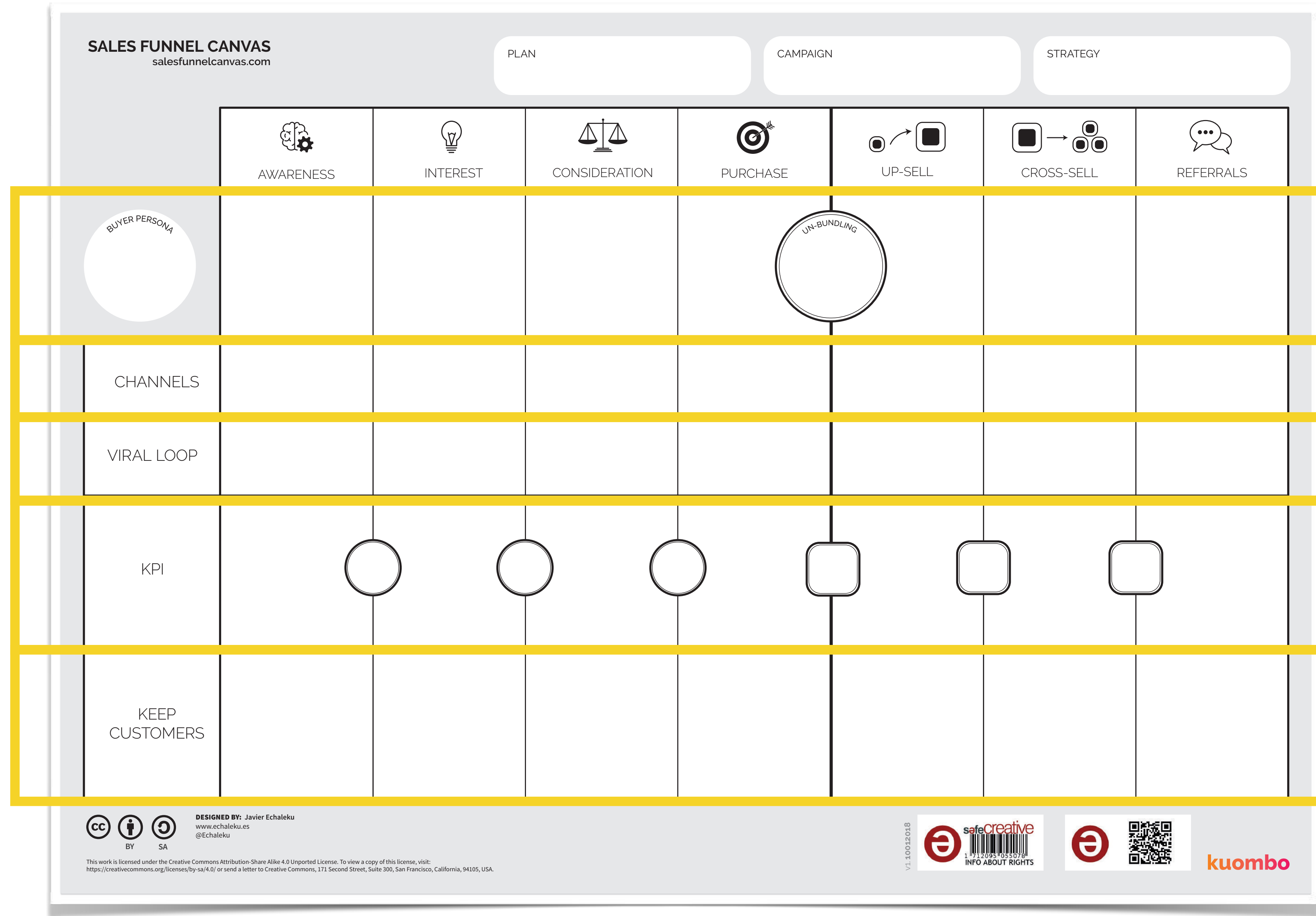


Herramientas





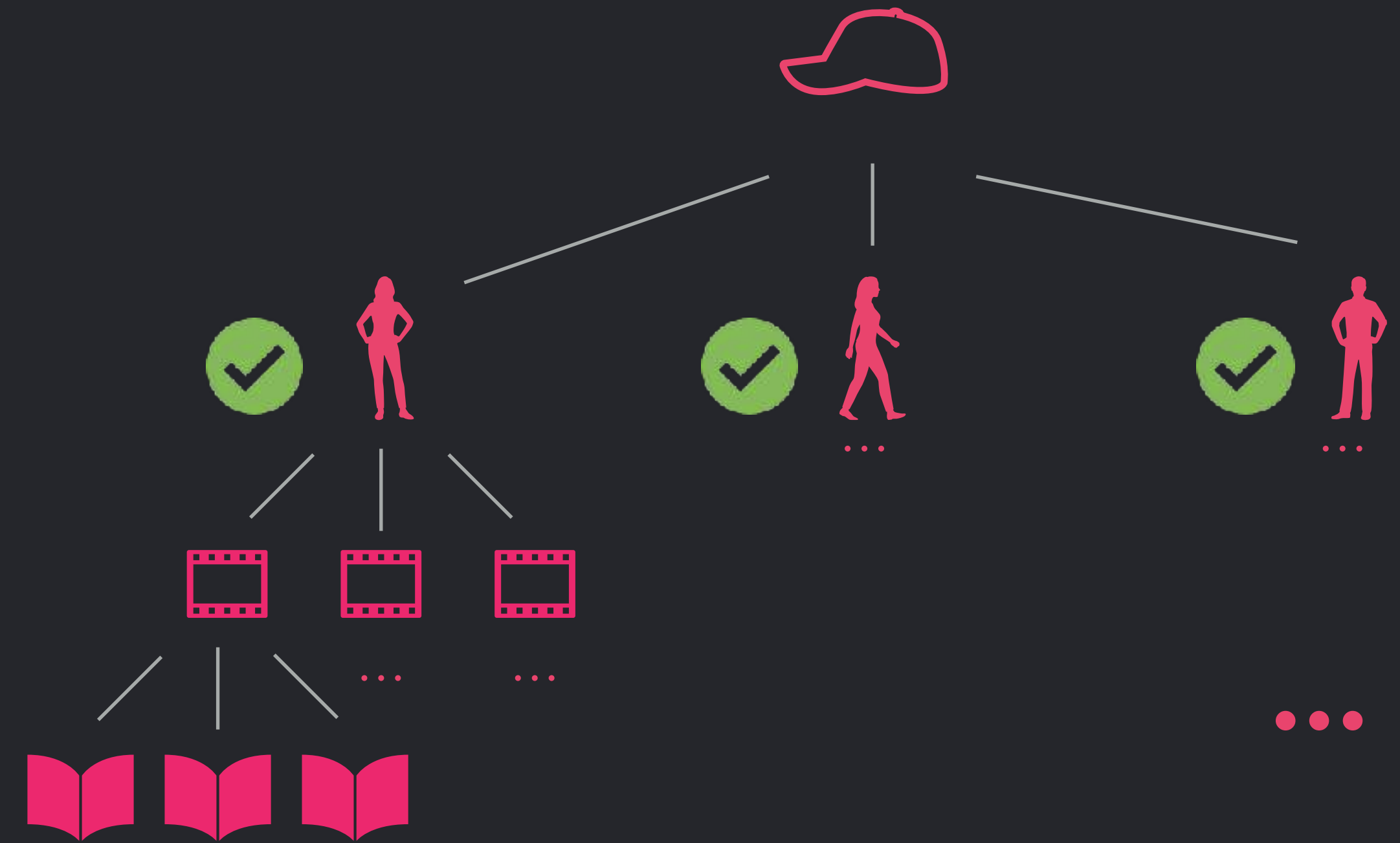
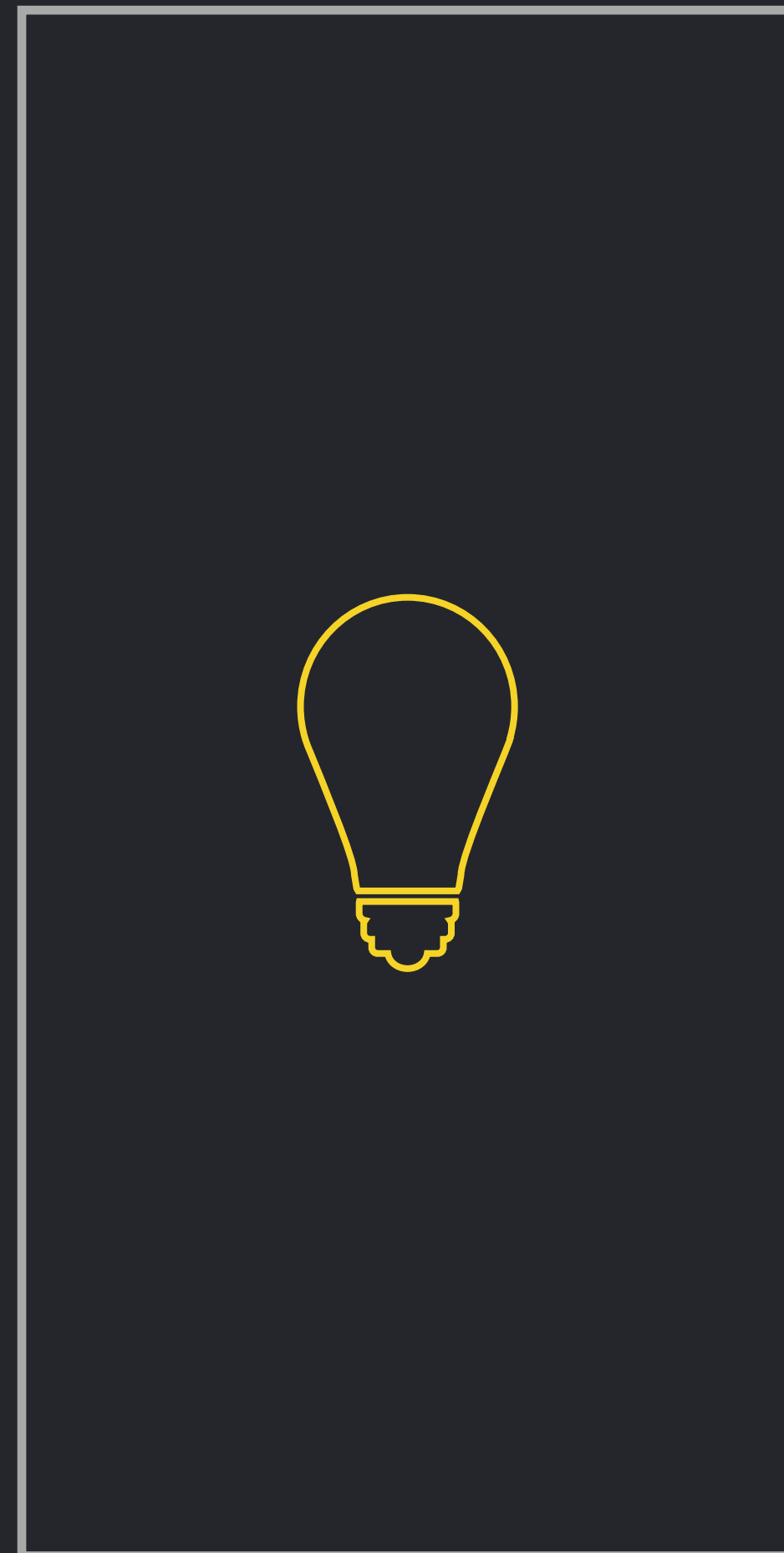




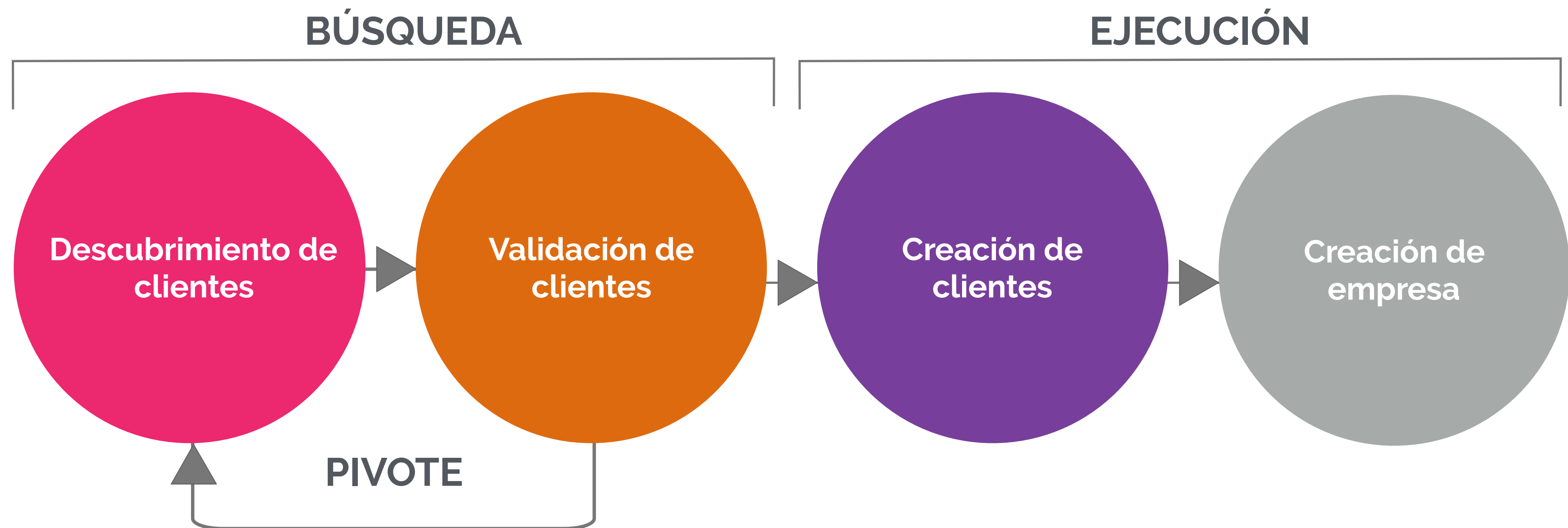
Opción A



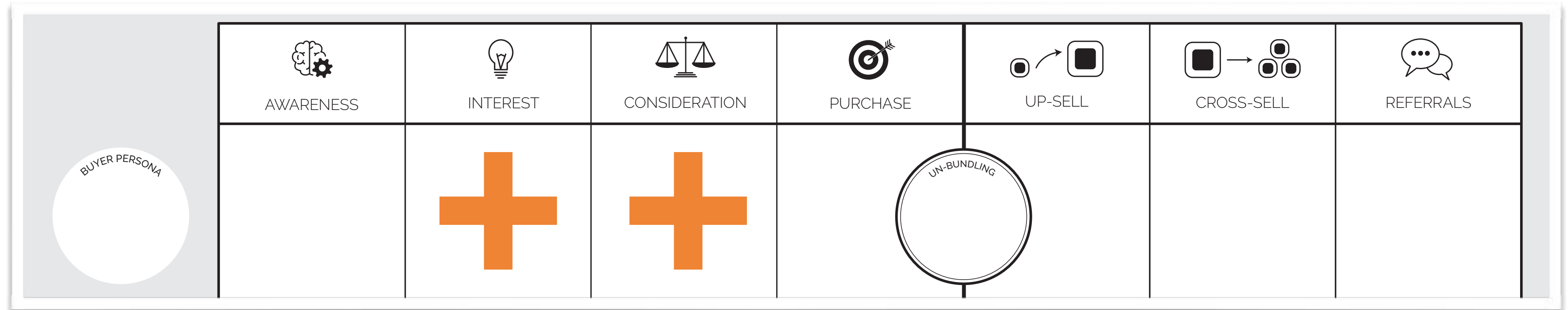
Opción B



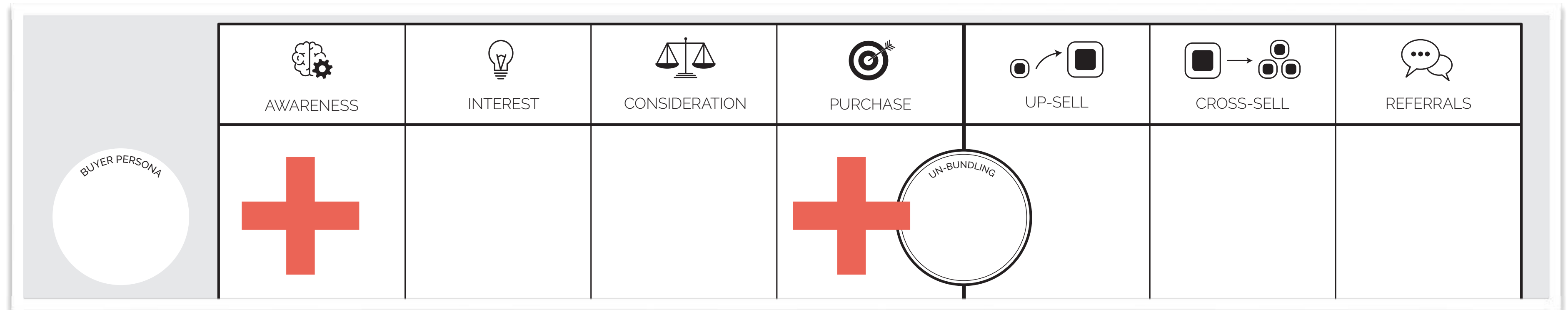
¿OS ACORDÁIS DE ESTO?



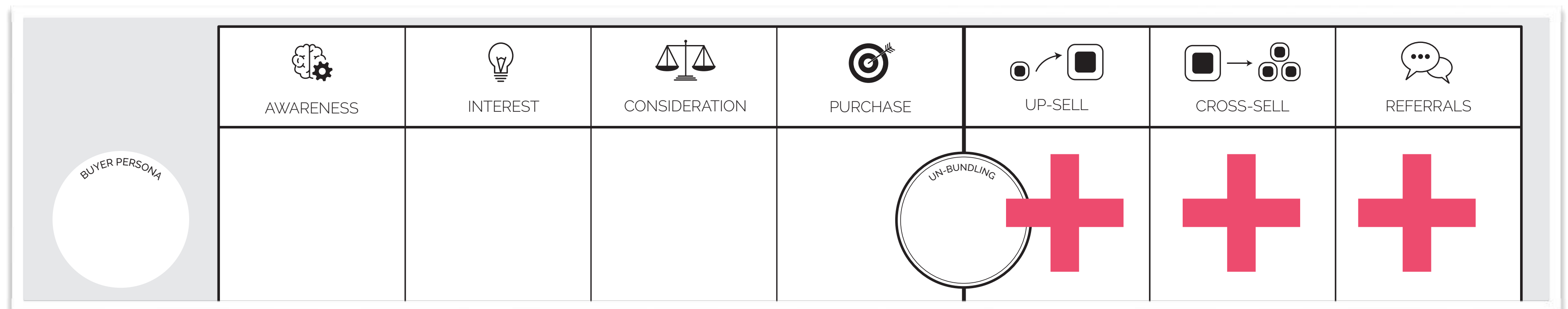
ENCAJE PROBLEMA-SOLUCIÓN

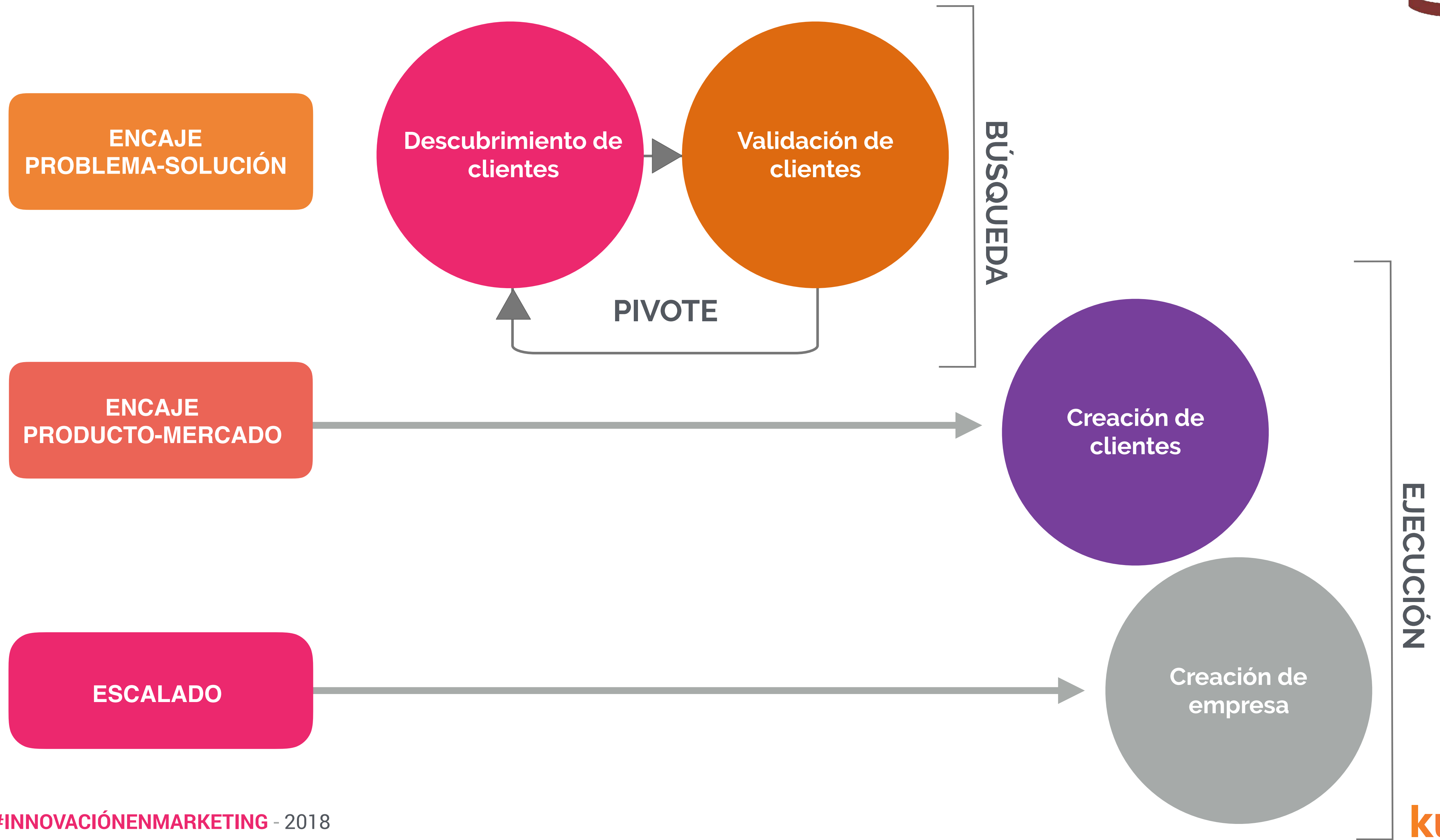


ENCAJE PRODUCTO-MERCADO

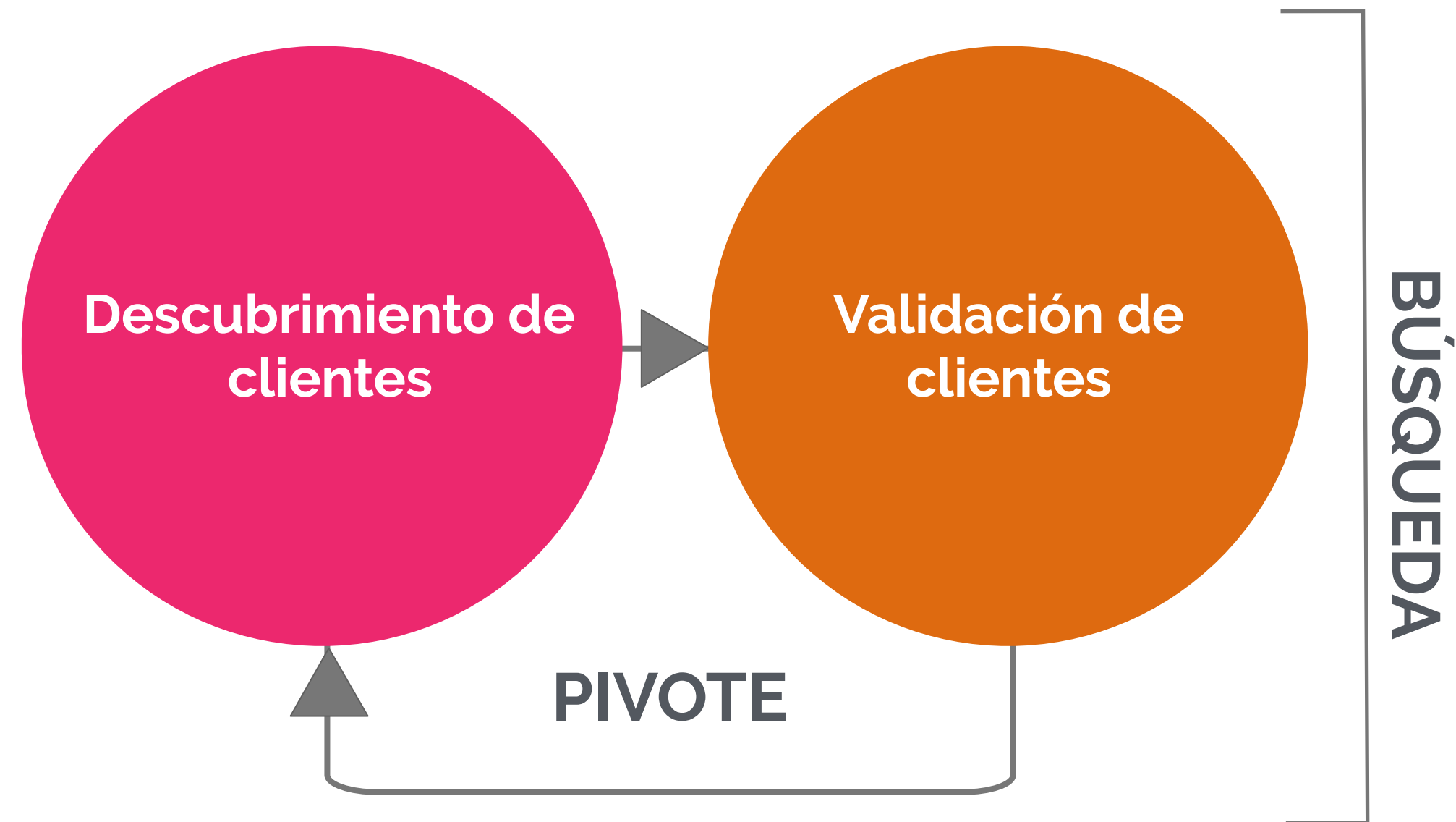
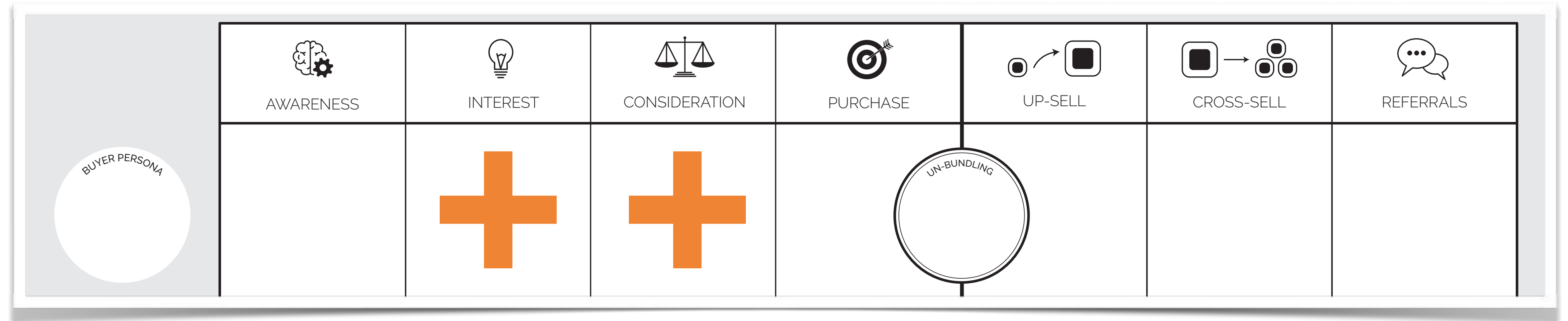


ESCALADO

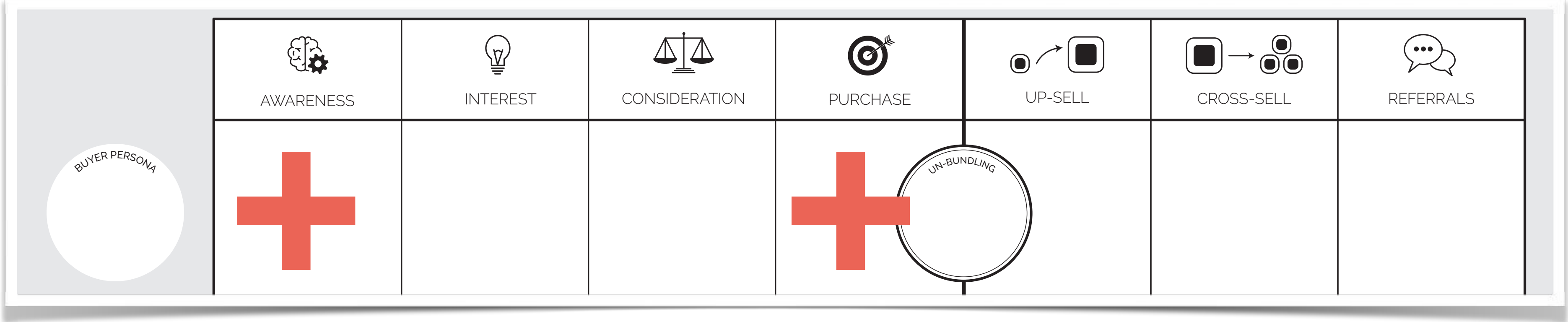




ENCAJE PROBLEMA-SOLUCIÓN



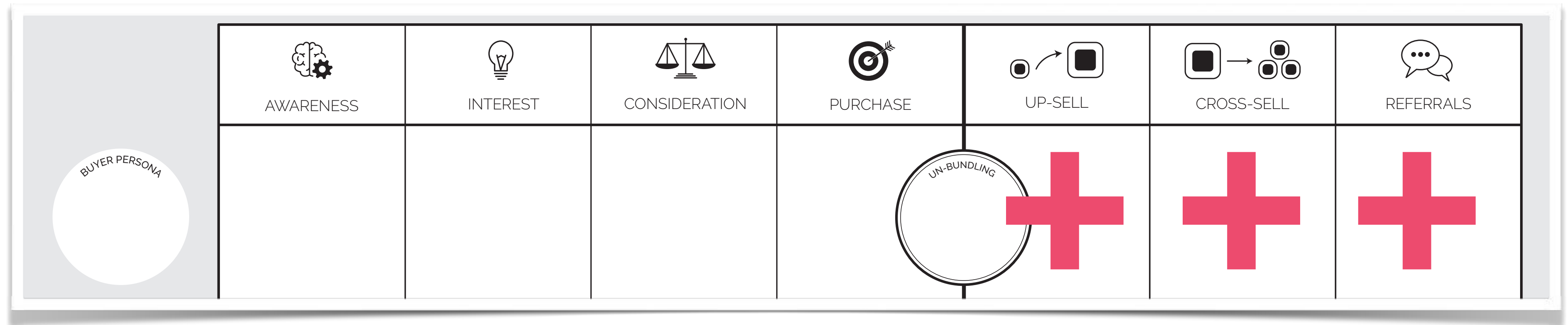
ENCAJE
PRODUCTO-MERCADO



Creación de
clientes

EJECUCIÓN

ESCALADO



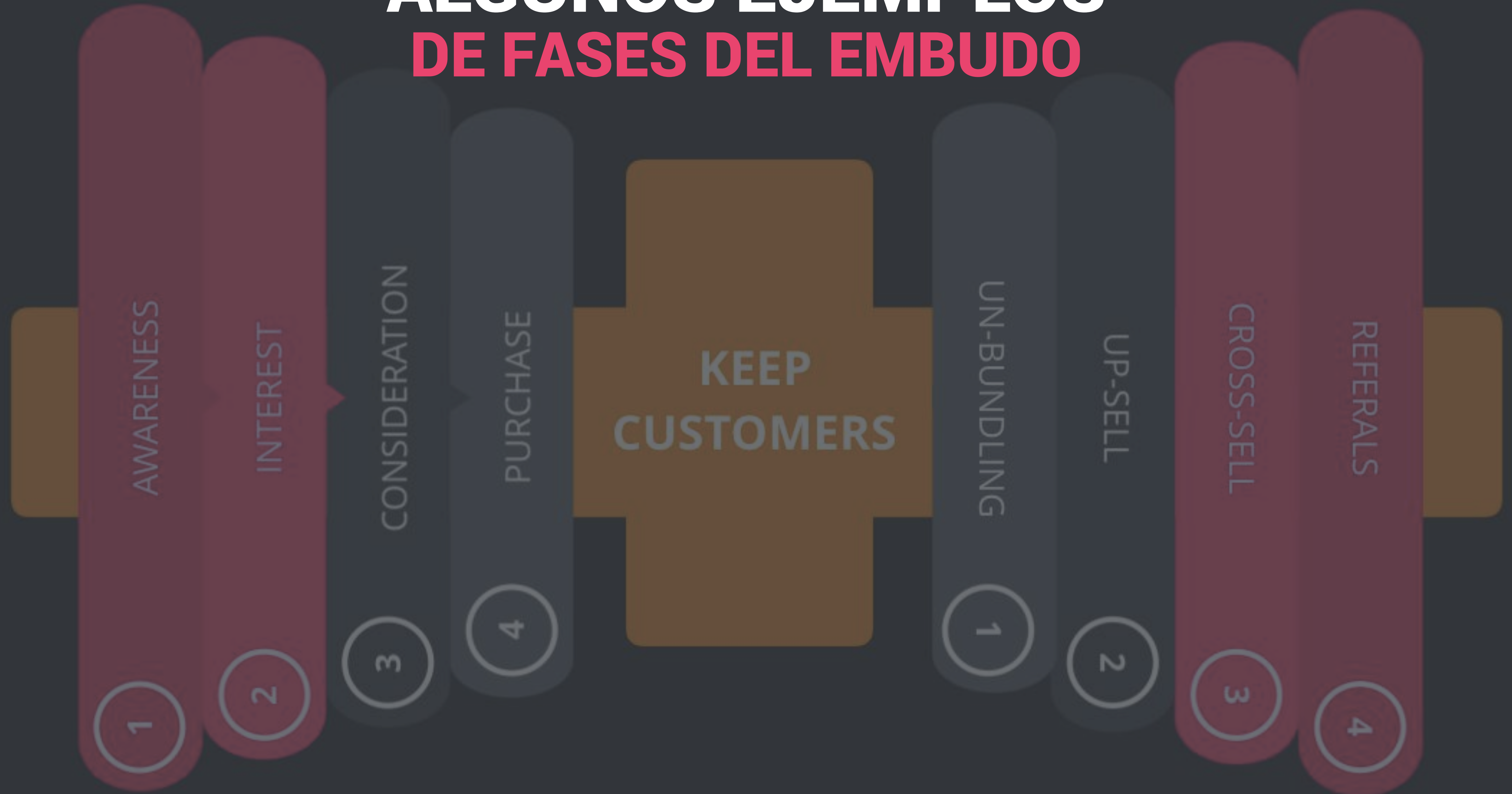
Creación de empresa

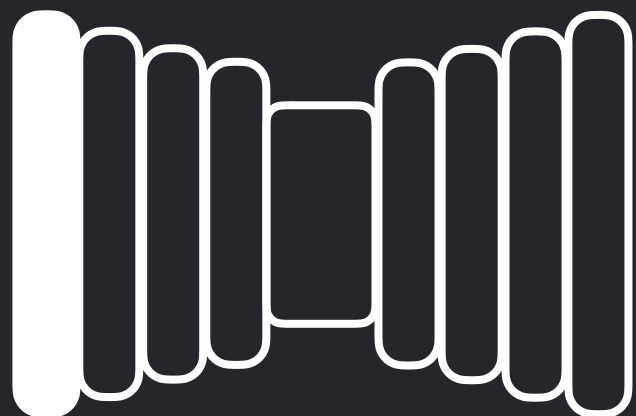
EJECUCIÓN

CAPTACIÓN

INCREMENTO

ALGUNOS EJEMPLOS DE FASES DEL EMBUDO



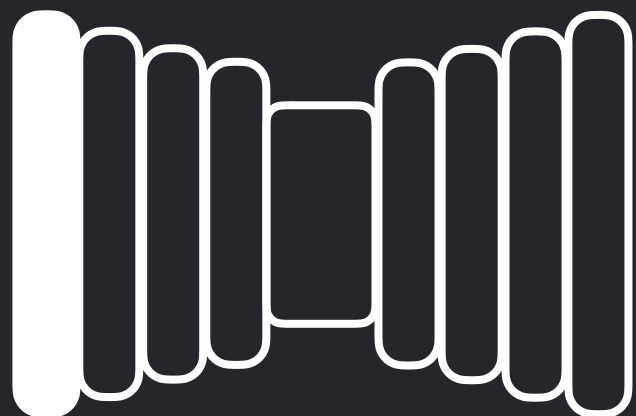


AWARENESS



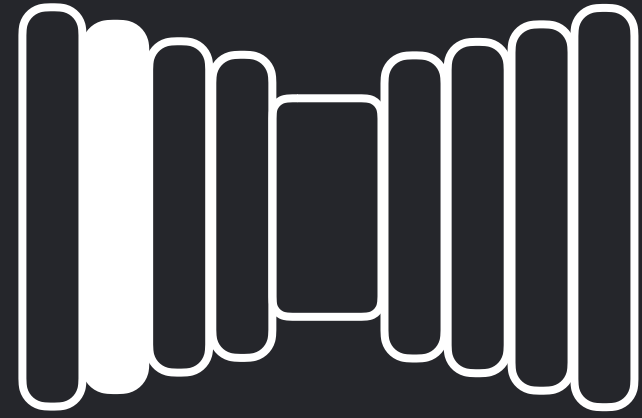
The
Kuombers

4



AWARENESS





INTEREST

Nuestras cajas ¿Cómo funciona? Próximas recetas BlogAcceder Apúntate a kukit

Consigue 10€ de descuento en tu primera caja



DESCUBRE UNA NUEVA FORMA DE COCINAR

kukit te envía semanalmente recetas originales y todos los ingredientes necesarios para que puedas cocinar platos increíbles

[Ver video](#)

[¡Ver nuestras cajas!](#)

¿Cómo funciona kukit?



Elige tu caja semanal
Nuestros chefs crean recetas originales, sanas y deliciosas con ingredientes de temporada



Recibe exactamente lo que necesitas
Te enviamos instrucciones paso a paso y todos los ingredientes que necesitas en su justa medida



Cocina, diviértete y disfruta
Sigue las instrucciones paso a paso de nuestras recetas y cocina platos increíbles fácilmente

[Saber más](#)

Algunas de nuestras recetas
Hemos creado cientos de recetas deliciosas que te iremos enviando cada semana

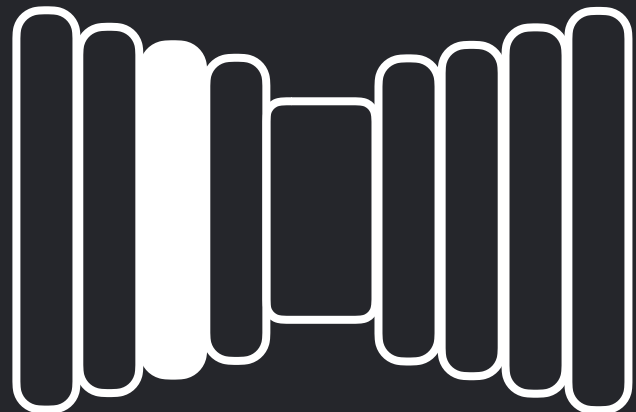


RAMEN DE MISO
con salsa de soja y bonito deshidratado

Algunas de nuestras recetas
Hemos creado cientos de recetas deliciosas que te iremos enviando cada semana



SECRETÍO IBÉRICO CON UVAS
acompañado de queso de cabra



CONSIDERATION



HOME · EQUIPACIÓN · SACOS Y PUNCHING · POR DISCIPLINA · GIMNASIOS · ROPA · ACCESORIOS-LIBROS · MI CUENTA

SACOS

Inicio · Sacos · Página 1 de 1

Ordenar por:

A-Z

CATEGORIAS

Camisetas USA

OFERTAS-OUTLET 16

PROTECCIONES

Armas Entrenamiento

Guantes y Guantillas

Protecciones

Vendas

Sacos y Punching

Sacos

Peras y Punching

Soportes y Accesorios

Mit + Paos

Preparación Física

Bolsas

Teikwondo

Judo

Jiu Jitsu

Karate

II IVA Y PORTES INCLUIDOS !!

(Solo para España Península)

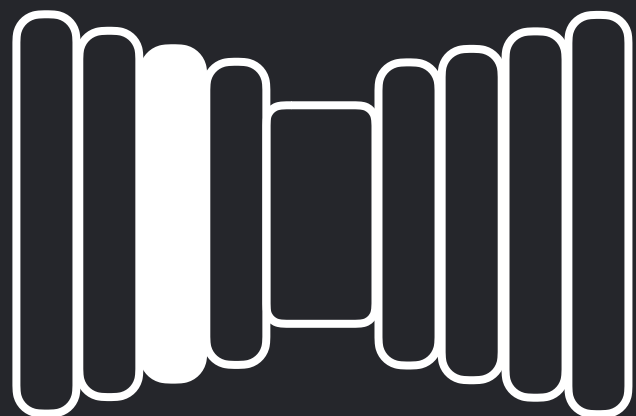
info@soloartesmarciales.com

Whatsapp: 664 28 28 28

COMO ELEGIR TU SACO DE ENTRENAMIENTO

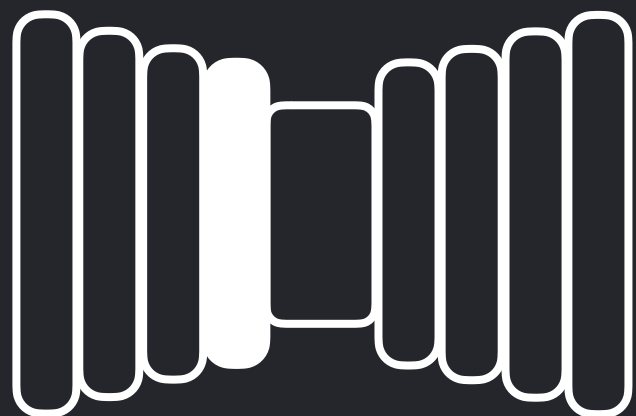
#INNOVACIÓNENMARKETING - 2018

kuombo



CONSIDERATION





PURCHASE

Booking.com € Recomiéndanos a tus amigos y gana dinero [Registra tu alojamiento](#) [Hazte una cuenta](#) [Inicia sesión](#)

[Alojamiento](#) [Vuelos](#) [Vuelo + Hotel](#) [Trenes](#) [Alquiler de coches](#) [Taxis al aeropuerto](#) [Restaurantes](#)

[Inicio](#) > [España](#) > [Comunidad Valenciana](#) > [Costa de Valencia](#) > [Hoteles en Valencia](#) > [Quatre Carreres](#) > [Ofertas en el Hotel Malcom and Barret, Valencia \(España\)](#)
94.967 alojamientos 13.646 alojamientos 2.032 alojamientos 1.367 alojamientos 69 alojamientos

[Reserva ahora](#)

[Igualamos el precio](#)

Buscar
Destino/Nombre del alojamiento:

Fecha de entrada

Fecha de salida

Estancia de 3 noches

☐ Viajo por trabajo [?](#)
[Buscar](#)

[Info y precio de las habitaciones](#) [Servicios](#) [Léeme](#) [A tener en cuenta](#) [Comentarios de clientes \(5.651\)](#)

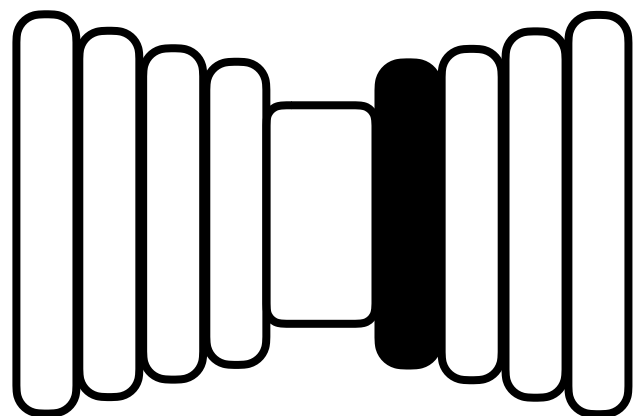
Hotel Malcom and Barret ★★★★★ Ideal para parejas
 Traslado aeropuerto
 Avenida Ausias March, 59, Quatre Carreres, 46013 Valencia, España – [Mostrar mapa](#)

[Reserva ahora](#)

[Igualamos el precio](#)

Fabuloso 8,6
5.651 comentarios
Una estancia calidad precio 10. Buen servicio y estancia.
Isaac, España
Personal 9,0

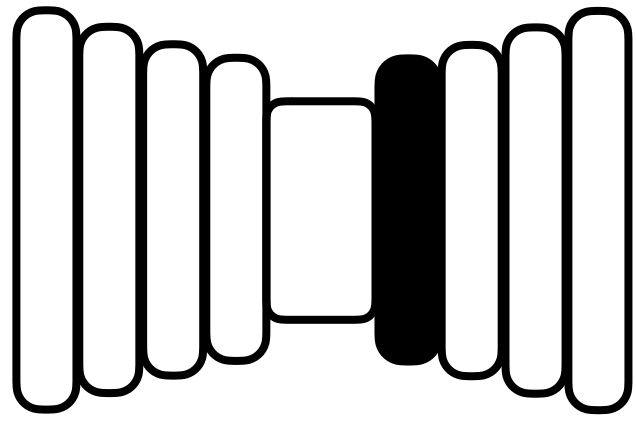




UN-BUNDLING

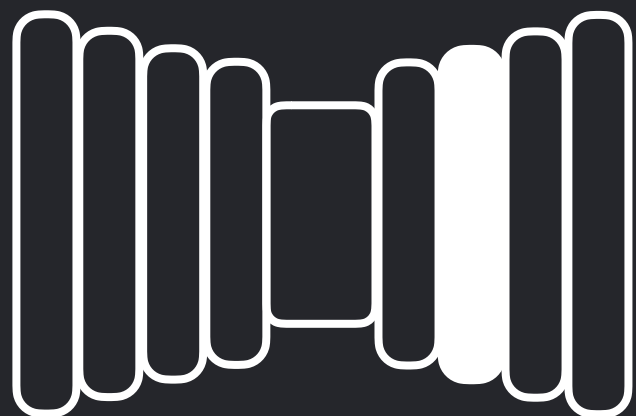
The screenshot shows the pricing page of the Kuombo platform. The navigation bar includes links for Features, Pricing (highlighted), Support, Learning, and Blog, along with buttons for Sign Up Free and Log In. The main heading is "Find a plan that's right for you." with a "Sign Up Free" button. Below this, three plans are presented with animal illustrations: a white lamb for "New Business", an orange goat for "Growing Business", and a grey elephant for "Pro Marketer".

Plan	Price
New Business	Forever Free
Growing Business	Starting at \$10 per month*
Pro Marketer	Additional \$199 per month*



UN-BUNDLING

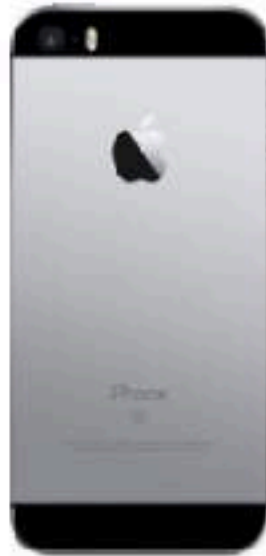




UP-SELLING

Mac iPad iPhone Watch TV Music Soporte

Compara los modelos de iPhone

iPhone 7 Plus	iPhone 7	iPhone 6s Plus	iPhone 6s	iPhone SE
				
				

Mac iPad iPhone Watch TV Music Soporte

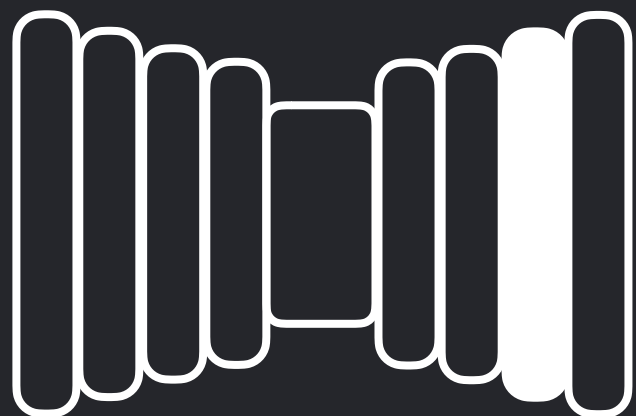
iPhone 7

Descripción general iOS Especificaciones técnicas

(PRODUCT)RED El iPhone 7 (PRODUCT)RED™ Special Edition ya está disponible. [Comprar >](#)

Modelo	Acabado	Capacidad
Elige un modelo de iPhone 7. Entrega gratuita el siguiente día laborable para pedidos en stock realizados antes de las 15:00.		
		
iPhone 7 Pantalla de 4,7" Seleccionar Desde 770,33 €		iPhone 7 Plus Pantalla de 5,5" Seleccionar Desde 910,33 €

Ayuda con tus compras. [Abre un chat](#) o llama al 900150503.



CROSS-SELLING

✓ iPhone+7+Funda%2C+ESR+Carca... se ha añadido a la cesta

amazon prime

Suscríbete a Amazon Prime

Las ventajas de Amazon Prime incluyen:

- **Envíos rápidos, GRATIS e ilimitados**
Envío en 1 día en dos millones de productos, y envío en 2 o 3 días en millones de productos más
- **Sin compra mínima**
Envío rápido y gratis en cualquier pedido con productos enviados por Amazon
- **Acceso Prioritario a las Ofertas flash**
Sé el primero en acceder a las Ofertas flash, 30 minutos antes de su inicio

No, gracias Recordar más tarde

amazon.es

Todos los departamentos

Libros de texto a precios bajos

Hola Raquel

Cuenta y listas

Pedidos

Suscríbete a Prime

Cesta

Cesta

	Precio	Cant.
	EUR 8,49	1

Subtotal (1 producto): EUR 8,49

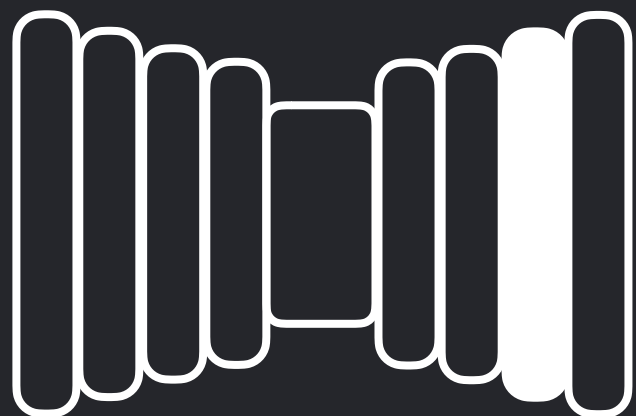
Tramitar pedido

El pedido en 1-Click no está disponible para, al menos, uno de los productos de tu pedido.

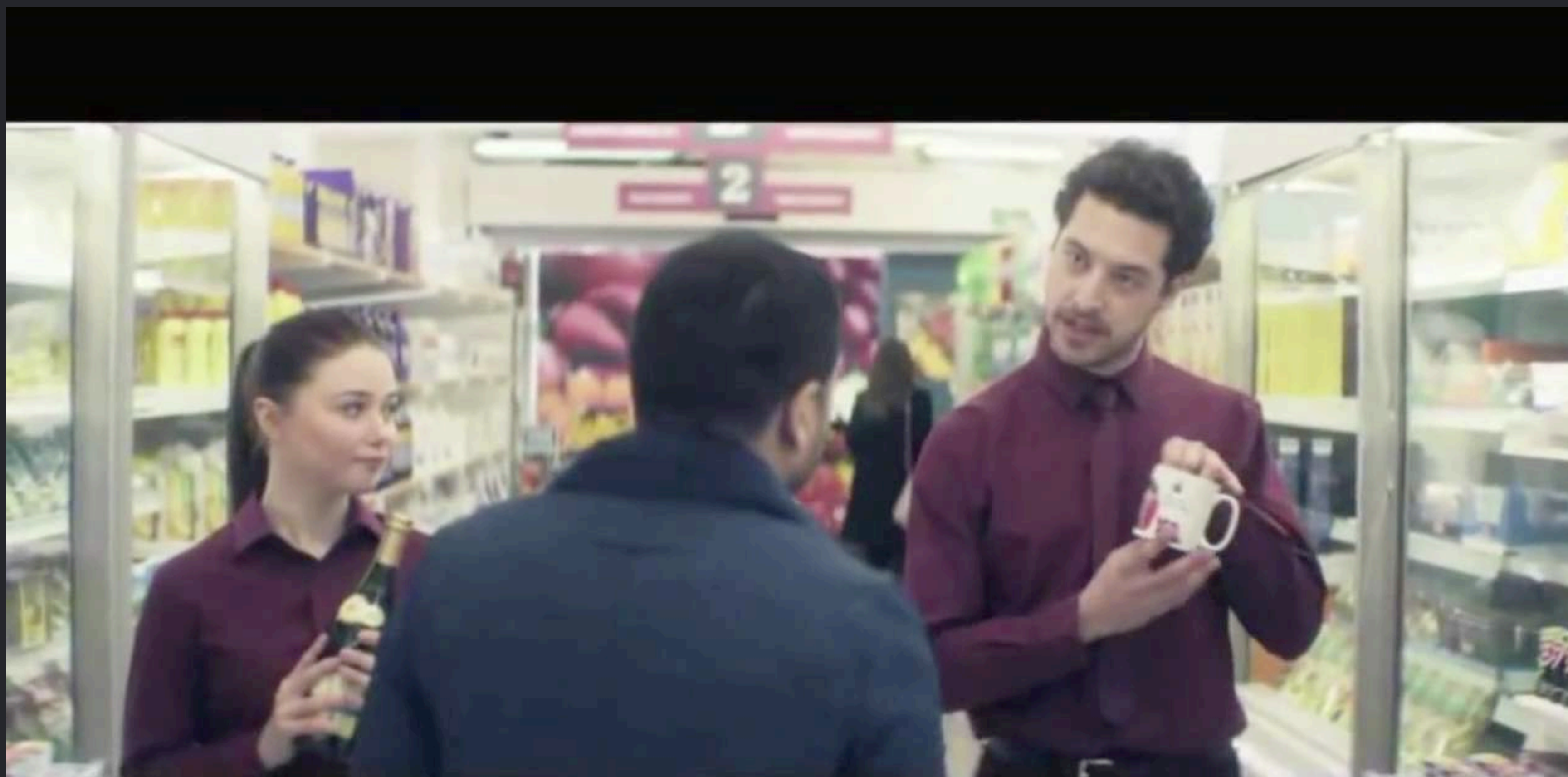
Envío GRATIS Recibe tus cosas rápido: Raquel Pérez, recibe tus productos con Envío rápido y GRATIS al registrarte en Amazon Prime. Suscríbete hoy y ahorra EUR 2,99 en este pedido. » Más información

Fecha de entrega garantizada: 14 sept 2017 Si realizas tu pedido en 3 horas y 14 minutos (Ver detalles.)

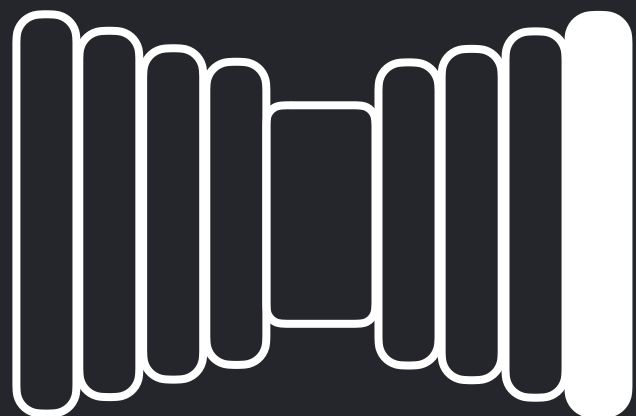
	iPhone 7 Funda, ESR Carcasa iPhone 7 Case Cover Borde Suave + Duro Funda para iPhone 7 4.7\" - Rosa Manjusaka EUR 8,49 Disponible para Amazon Prime Cantidad: 1 Cambiar Vendido por: ESR Case EU Store Añadir opciones de regalo	Elige una opción de envío: ☒ Envío estándar — recíbelo el jueves, 14 de sept ☐ Envío 1 día — recíbelo mañana, 12 de sept
--	--	--



CROSS-SELLING



¿Una taza recuerdo de Will y Kate?



REFERRALS



Síguenos:

IR AL BLOG

RAQUEL

CERRAR SESIÓN

ATENCIÓN AL CLIENTE
900 901 106

Pedido > Pago > Confirmación

Tu pedido ha sido realizado.

Gracias por tu compra!

Tu número de pedido es: **100182748**.

Recibirás un correo electrónico de confirmación de tu pedido con los detalles del mismo y un enlace para seguir todo el proceso.

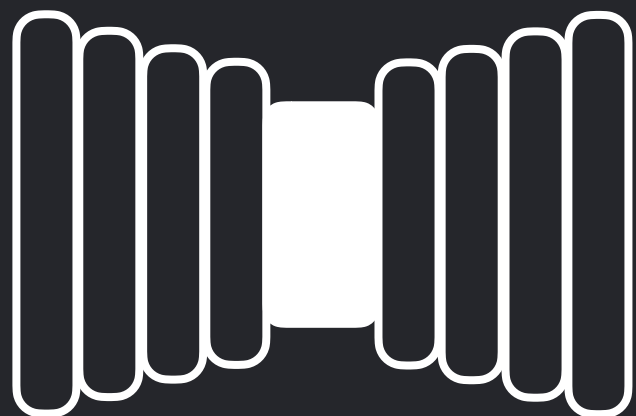
Click **aquí para imprimir** una copia del pedido.



Y tú, ¿cómo te comes las naranjas?

COMPARTE

Continuar comprando



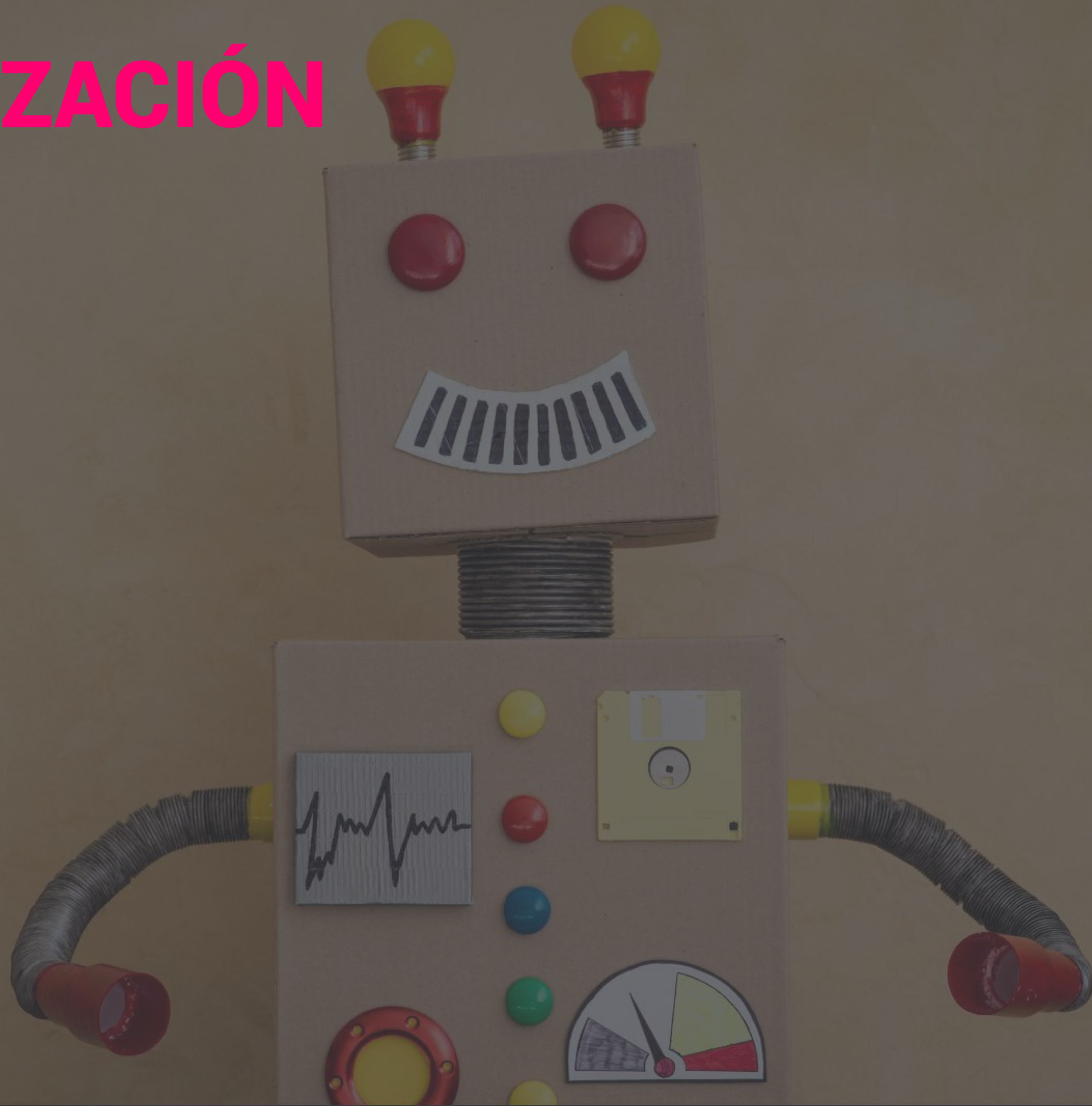
KEEP CUSTOMERS

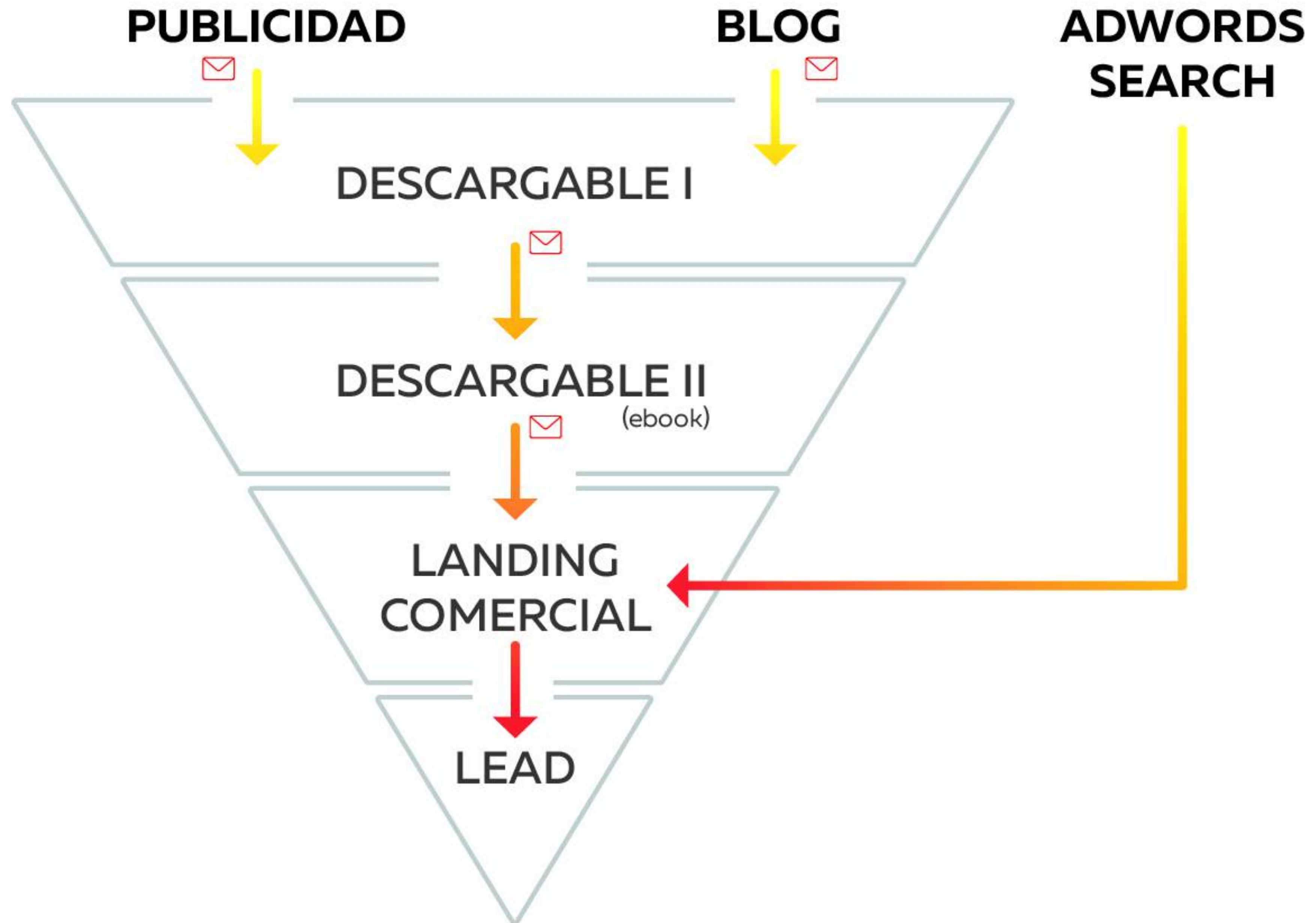


The screenshot shows the Vodafone website with a prominent Samsung Galaxy Note8 advertisement. The ad features the text "SAMSUNG Do bigger things" and "Nuevo Samsung Galaxy Note8". Below this, it says "Precómpralo ya y conviértelo en un PC con el Samsung DeX, valorado en 159€, que te llevas de regalo". There are buttons for "Me interesa" and "Te asesoramos gratis". The website also has a navigation bar with "Tienda", "Descubre Vodafone", "Ayuda", and "Mi Vodafone". Below the ad, there are icons for "Vodafone one", "Fibra", "Móviles", and "Solo Tarifa". At the bottom, there are sections for "Tienda", "Contrato", and "Prepago".

The screenshot shows a virtual assistant interface titled "¡ASESORAMIENTO VIRTUAL!". It features a woman wearing a headset, likely a customer service representative. The interface includes a chat window with a question: "¡Hola echalekul! ¿Quieres ser atendido personalmente?". Below the question are buttons for "Ahora no" and "Sí". There are also icons for "E hola" and "E El phone8 lo tendréis? y con qué planes?". At the bottom, there is a text input field labeled "Pregunta lo que quieras" and a plus icon.

AUTOMATIZACIÓN







Facebook interface showing a video post from **Snack-it Video** dated 11 October. The video features a woman holding a camera. The post includes a call to action: "¡Consigue gratis nuestro descargable!" with a "Descargar" button and the URL snackit.com. The text below the video reads: "¿Quieres triunfar con tus campañas de vídeo? ¡Pues ojo!" followed by three thumbs-up icons and "5.1k Views". Interaction buttons include Love, Comment, Share, and Hootlet. The post is liked by "You and 23 others". The sorting option is set to "Chronological".



¡Lo prometido es deuda!

Una snackit siempre paga sus deudas!



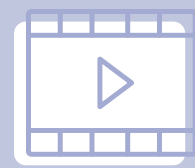
Quiero descargar la infografía



snackit
VIDEO

Claves para crear tu estrategia de videomarketing con video ads

¿Qué son?



ANUNCIOS
para redes sociales

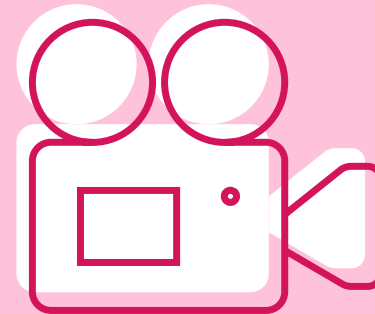
Duración entre
10/20
SEGUNDOS



Tienen que
SORPRENDER

Utiliza video ads si quieres:

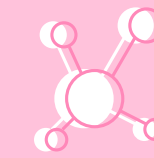
- Ser **diferente**
- Mostrar **nuevos productos o servicios**
- **Impactar** en la audiencia
- Generar **notoriedad** de tu marca
- Conseguir **más visitas** a tu web



REDES EN LAS QUE PUEDES UTILIZAR VIDEO ADS



El vídeo, clave del éxito



Es el contenido
MÁS VIRAL



EMOCIONA
a tu audiencia



Aumentan las
CONVERSIONES



Posiciona mejor en
GOOGLE

85% del tráfico en internet es vídeo

¿QUÉ PASOS HAY QUE SEGUIR?

- 1 **Piensa** qué quieres mostrar o contar
- 2 Escribe un **guión**
- 3 Planifica la **grabación**
- 4 Cuida la **iluminación**
- 5 **Edita** tu vídeo
- 6 Incluye tu **logo** al final del video o tu página **web**
- 7 Piensa en **títulos SEO** para tus vídeos

snackit
VIDEO

snackitvideo.com





¡Cuánto tiempo sin vernos!

Tengo que contarte algo...



*Por eso, le he estado dando una vuelta
y creo que te mereces una segunda parte.*

Vale a ver que me traes



Claves para triunfar
con **vídeo ads** en tu
estrategia online.





<< Test Nombre >>, a veces las cosas bien hechas no salen a la primera...

Pero no te preocupes, todo tiene solución



Si necesitas apoyo con los video ads dentro de tu estrategia de marketing,

¿Te ayudamos?



snackit
VÍDEO

¿Necesitas ayuda con tus anuncios en vídeo?

HACEMOS ESTRATEGIAS DE VÍDEO MARKETING CON RETORNO.

ENVIAR

Al hacer click en "enviar" acepto la política de privacidad.



Facebook interface showing a video post from Snack-it Video.

Snack-it Video
11 October · 6

¿Quieres triunfar con tus campañas de vídeo? ¡Pues ojo!

👍👍👍
5.1k Views

¡Consigue gratis nuestro descargable!
snackit.com

Descargar

Love Comment Share Hootlet

You and 23 others

Chronological



¡Lo prometido es deuda!

Una snackit siempre paga sus deudas!



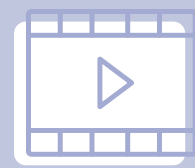
Quiero descargar la infografía



snackit
VIDEO

Claves para crear tu estrategia de videomarketing con video ads

¿Qué son?



ANUNCIOS
para redes sociales

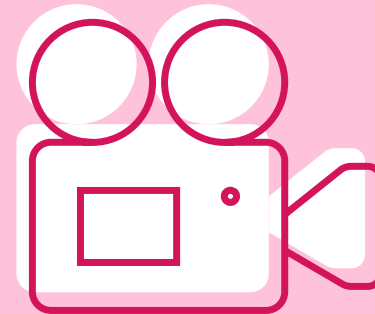
Duración entre
10/20
SEGUNDOS



Tienen que
SORPRENDER

Utiliza video ads si quieres:

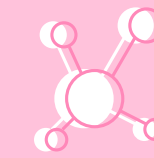
- Ser **diferente**
- Mostrar **nuevos productos o servicios**
- **Impactar** en la audiencia
- Generar **notoriedad** de tu marca
- Conseguir **más visitas** a tu web



REDES EN LAS QUE PUEDES UTILIZAR VIDEO ADS



El vídeo, clave del éxito



Es el contenido
MÁS VIRAL



EMOCIONA
a tu audiencia



Aumentan las
CONVERSIONES



Posiciona mejor en
GOOGLE

85% del tráfico en internet es vídeo

¿QUÉ PASOS HAY QUE SEGUIR?

- 1 **Piensa** qué quieres mostrar o contar
- 2 Escribe un **guión**
- 3 Planifica la **grabación**
- 4 Cuida la **iluminación**
- 5 **Edita** tu vídeo
- 6 Incluye tu **logo** al final del video o tu página **web**
- 7 Piensa en **títulos SEO** para tus vídeos

snackit
VIDEO

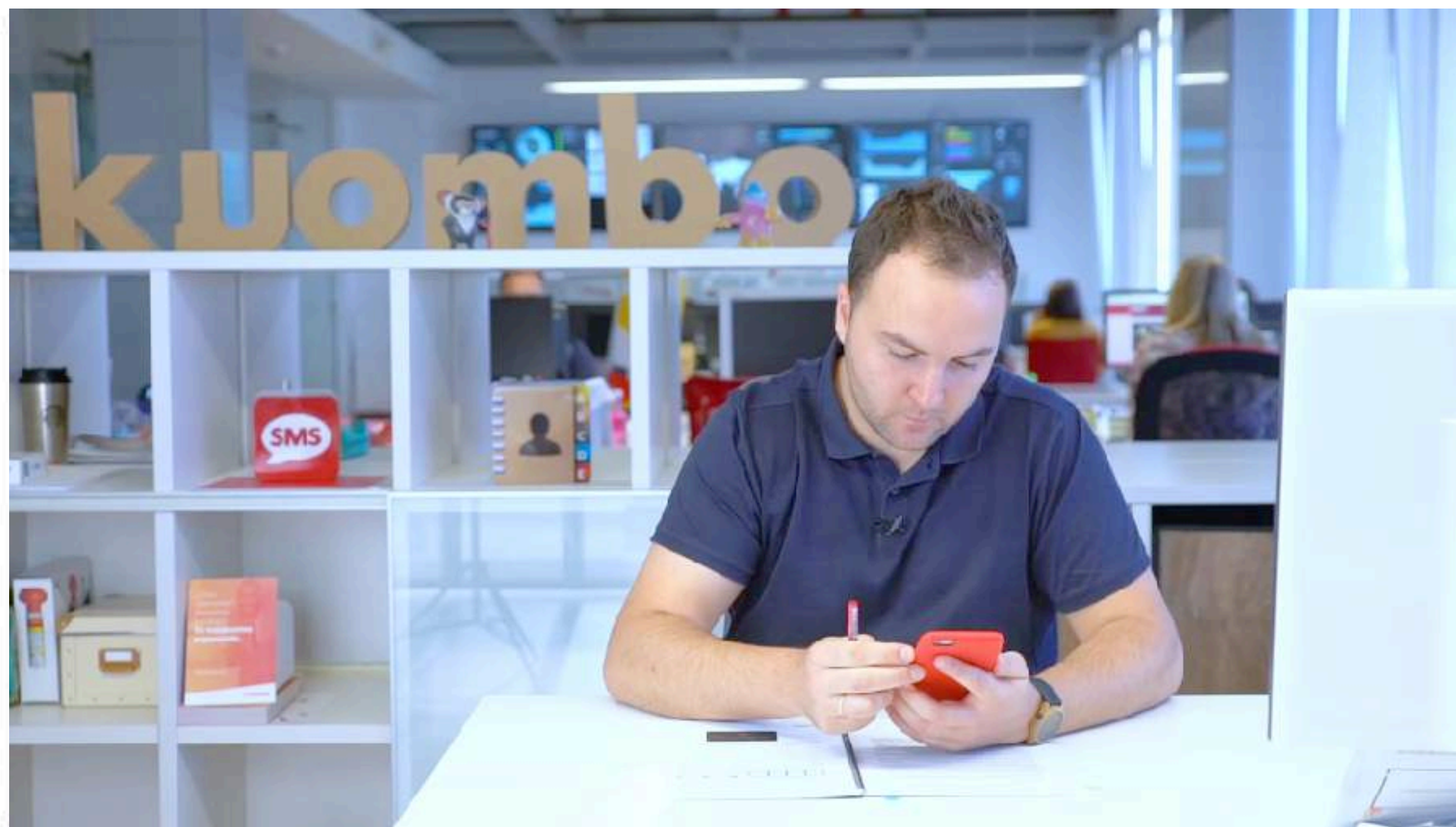
snackitvideo.com





¡Cuánto tiempo sin vernos!

Tengo que contarte algo...



Vale a ver que me traes



Claves para triunfar
con **vídeo ads** en tu
estrategia online.





<< Test Nombre >>, a veces las cosas bien hechas no salen a la primera...

Pero no te preocupes, todo tiene solución



¿Te ayudamos?



snackit
VIDEO

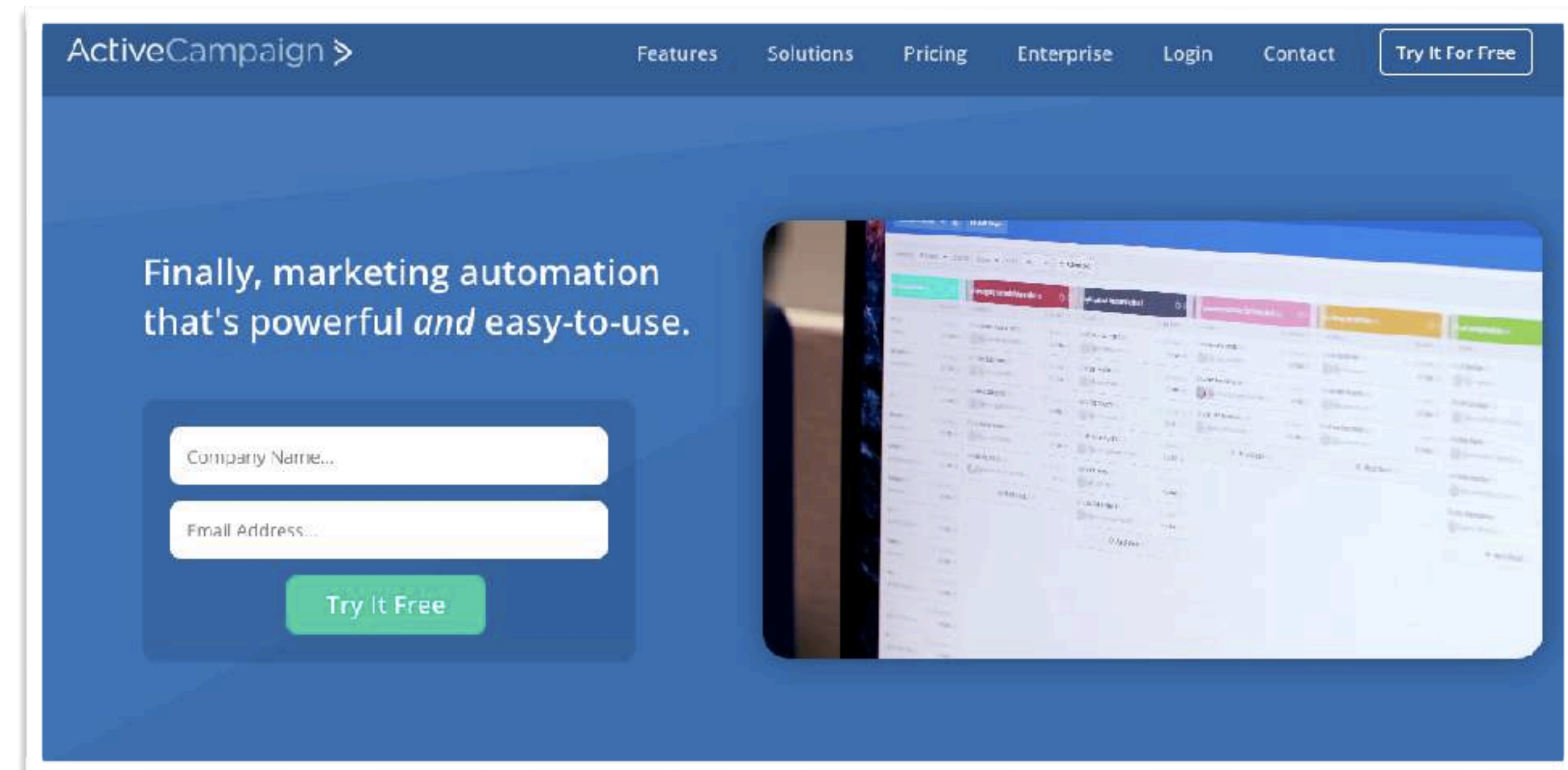
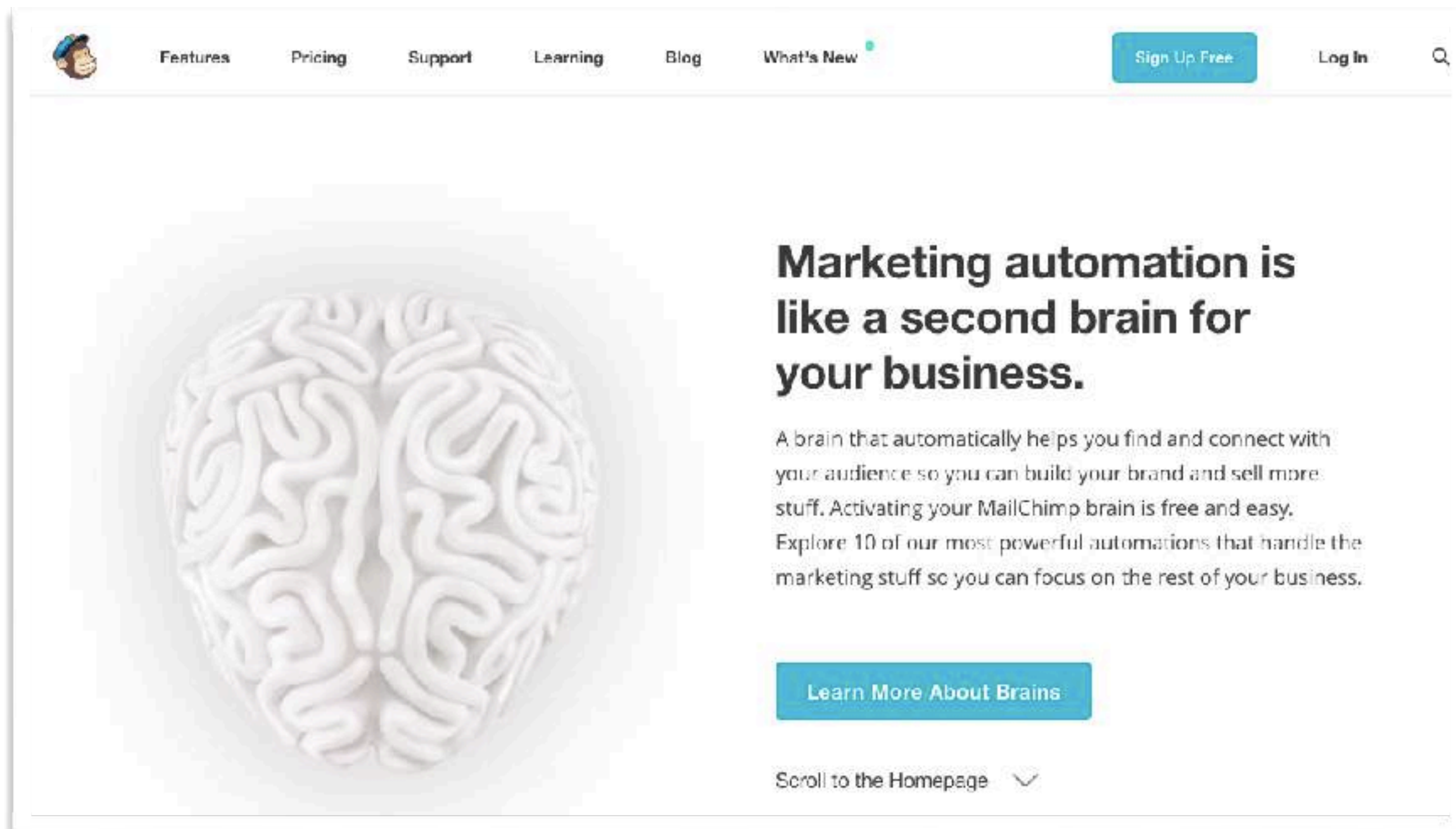
¿Quieres un video corporativo de los que dejan huella?

SOMOS ESPECIALISTAS EN ESTRATEGIAS DE VÍDEO MARKETING CON RETORNO.

ENVIAR

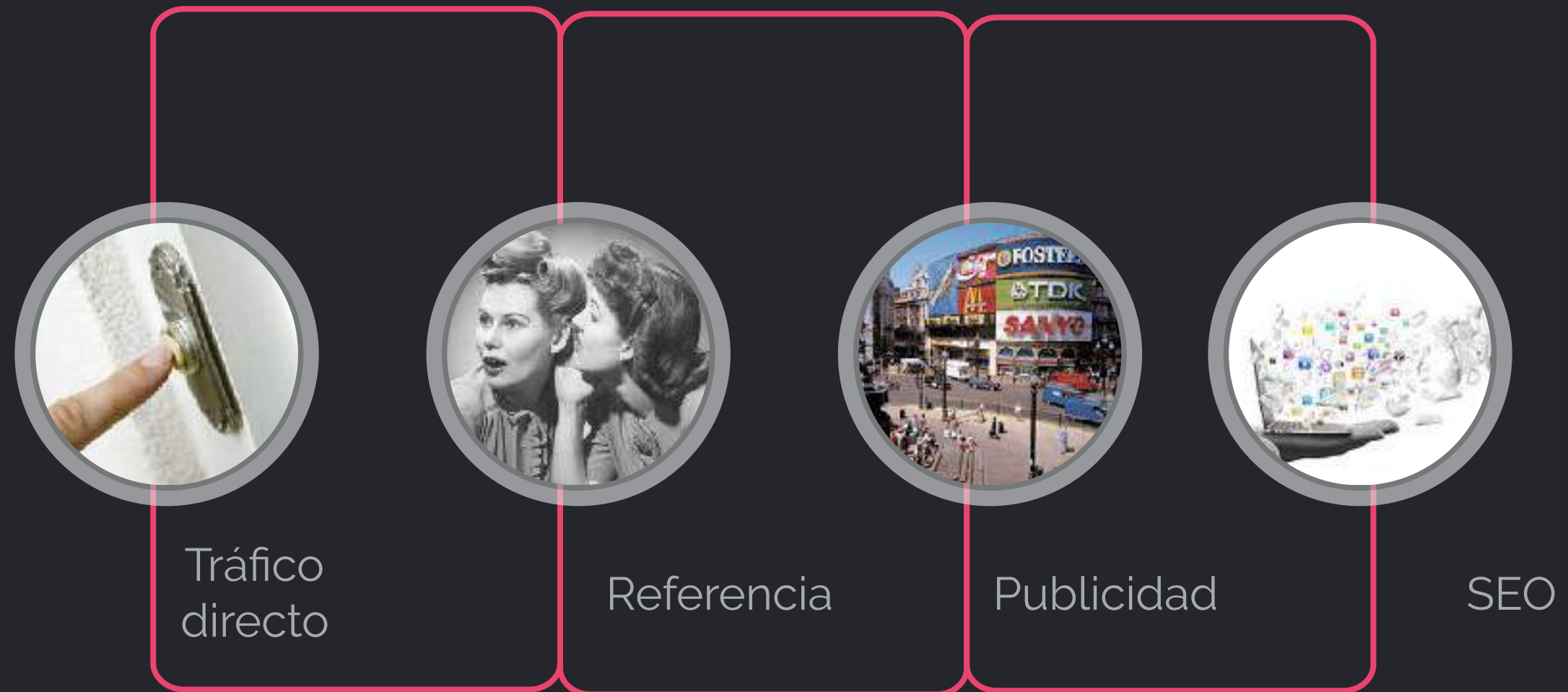
Al hacer click en "enviar" acepto la política de privacidad.

HERRAMIENTAS

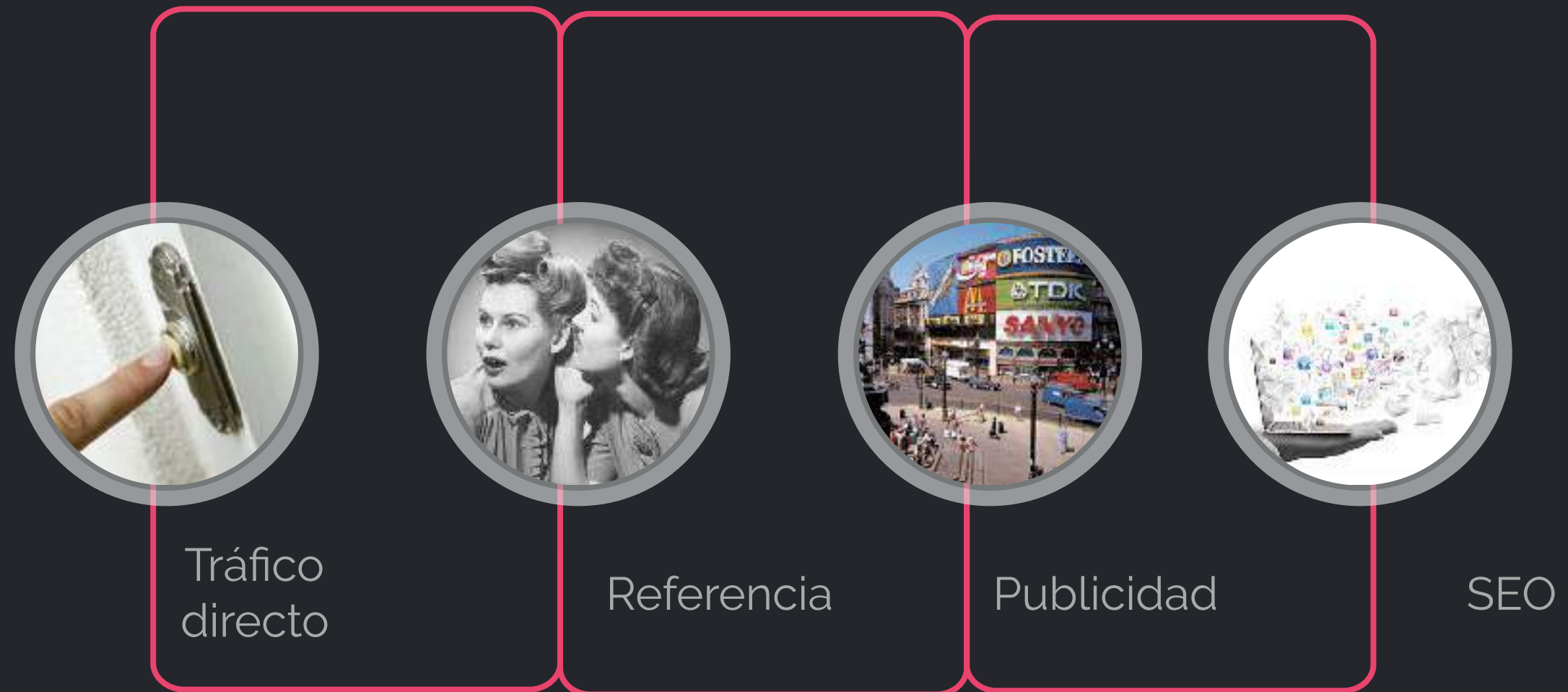


**¿CUÁNTO
INVIERTO?**





CPC



$$\text{RATIO DE CONVERSIÓN} = \frac{\text{N. PEDIDOS}}{\text{N. VISITAS}}$$

	inversion	cpc	visitas	cr	ventas	ingresos	beneficio	resultado
TOTAL	3.000 €	0,90 €	8.700	1,31 %	101,5	10.048,50 €	3.014,55 €	14,55 €
CANAL 1	400 €	0,10 €	4.000	1,00 %	40	3.960,00 €	1.188,00 €	788,00 €
CANAL 2	1.200 €	1,00 €	1.200	2,00 %	24	2.376,00 €	712,80 €	-487,20 €
CANAL 3	600 €	0,50 €	1.500	1,50 %	22,5	2.227,50 €	668,25 €	68,25 €
CANAL 4	800 €	2,00 €	2.000	0,75 %	15	1.485,00 €	445,50 €	-354,50 €

inversión	1.000 €
cesta media	99 €
margen	30 %

↓

*Tabla de
captación*

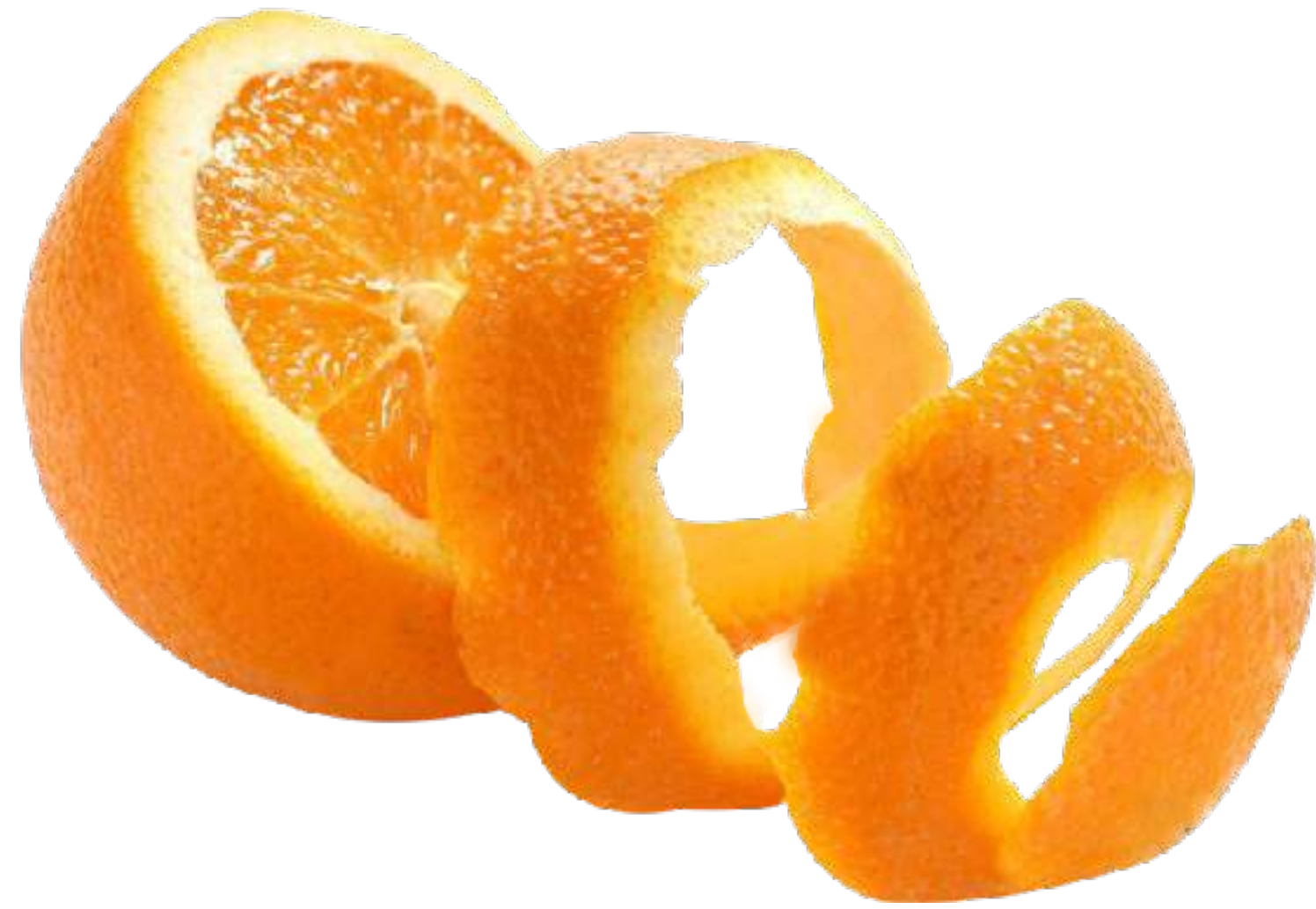
*Tabla de
escenarios*

	1,75 %	2,00 %	2,50 %
0,50 €	2.000 35 3.465 € 1.040 € 40 €	2.000 40 3.960 € 1.188 € 188 €	2.000 50 4.950 € 1.485 € 485 €
0,60 €	1.667 29 2.888 € 866 € -134 €	1.667 33 3.300 € 990 € -10 €	1.667 42 4.125 € 1.238 € 238 €
0,70 €	1.429 25 2.475 € 743 € -258 €	1.429 29 2.829 € 849 € -151 €	1.429 36 3.536 € 1.061 € 61 €

inversión	1.000 €
cesta media	99 €
margen	30 %

Esta tabla de captación sólo tienen en cuenta acciones de captación en las que existe un pago por clic (o acciones de ppc) y una única compra por usuario.

visitas generadas
conversiones
ingresos
beneficio obtenido
resultado



CPC = 1 €
Tasa conversión= 1%

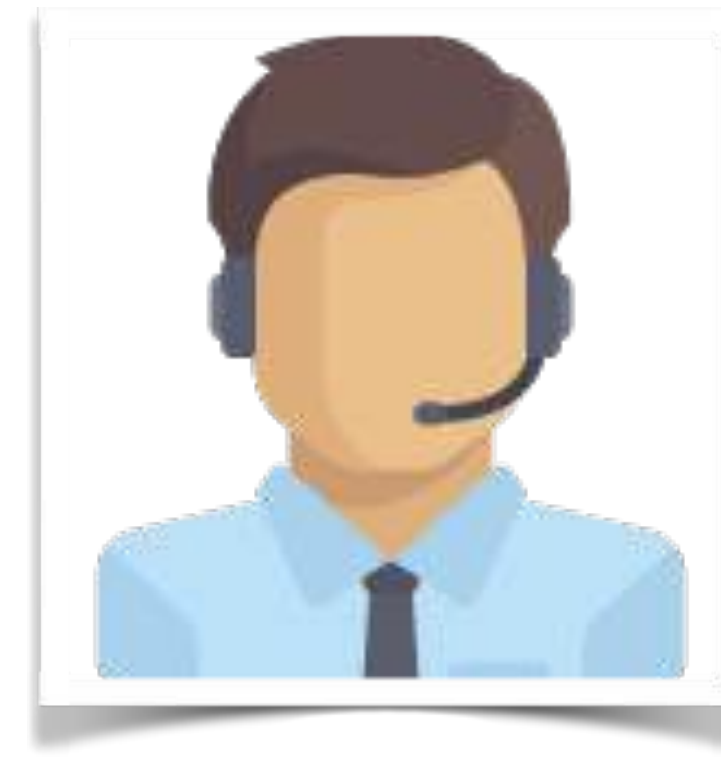
¿ Coste de adquisición ?

$$\text{COSTE DE ADQUISICIÓN} = \frac{\text{INVERSIÓN TOT.}}{\text{N. PEDIDOS}}$$

¿Coste de adquisición?



Pedido



Cliente





CATÁLOGO PRODUCTOS

ENCUENTRA TU COLCHÓN

LOCALIZADOR DE TIENDAS

BLOG >

www.pikolin.com > Colchones

TECNOLOGÍA

☐ Muelles

☐ Espumación

☐ Bultex

☐ Látex

☐ Viscoelástica

☐ SmartPik

GAMA

☐ Colchones Elite

☐ Colchones Active

☐ Colchones Practik

☐ Colchones Neo

FIRMEZA

☐ Alta

☐ Media

☐ Baja

PRECIO

☐ De 100 a 500€

COLCHONES

COLCHONES PIKOLIN Y BULTEX

Los colchones son el elemento más importante de nuestro descanso. Tenemos la solución que buscas. Descúbrelo.



COLCHÓN PERFECTION PIKOLIN

Duerme con la suavidad de las nubes.

Desde: **1.287€**
IVA incluido

VER MÁS



COLCHÓN PARTENON PIKOLIN

Adaptabilidad total y firmeza mediante la unión de Normablock® y Micropockets®.

Desde: **1.247€**
IVA incluido

VER MÁS

#INNOVACIÓNENMARKETING - 2018

kuombo

LTV

LifeTime Value

$LTV = \text{cesta media} \times \text{número pedidos/año} \times \text{número de años}$



¿Cómo mejorar el LTV?

- ✓ Identificación de canales óptimos
- ✓ Segmentación clientes
- ✓ Optimización de la experiencia de usuario
- ✓ Personalización
- ✓ Email marketing
- ✓ Up-selling
- ✓ Cross-selling
- ✓ Programas de fidelización
- ✓ Devoluciones
- ✓ Servicio al cliente

CAC

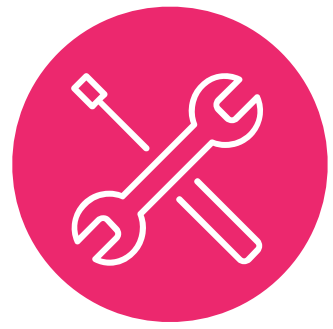
Coste de adquisición de cliente. $CAC < LTV$

Recurrencia

Número de compras que realiza un cliente en un periodo de tiempo

Ticket medio

Cantidad de dinero que se dejan tus clientes por término medio

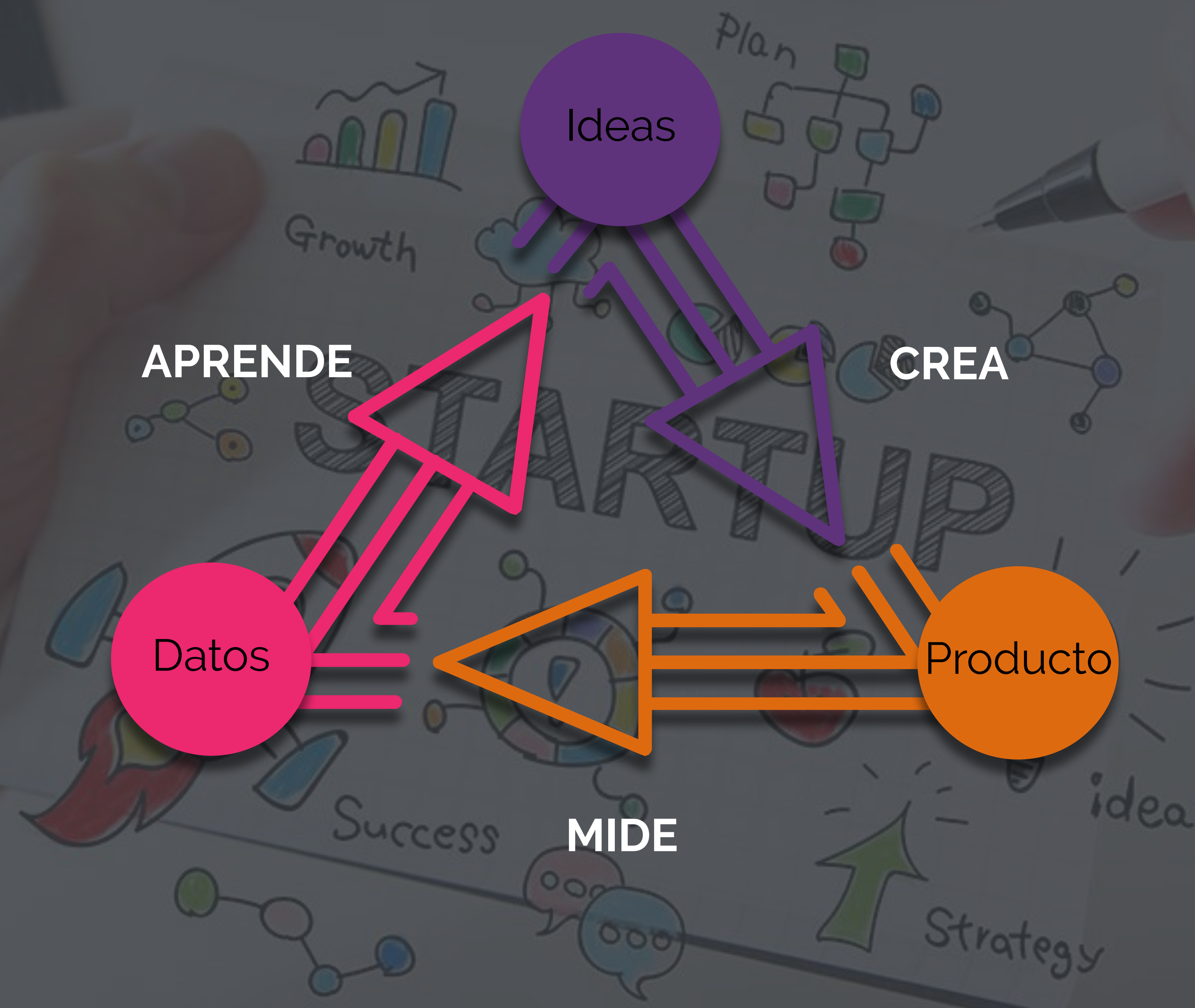


Herramientas





**NO TE OLVIDES DE
MEDIR Y
ANALIZAR**



¿Y EL FUTURO DEL MARKETING DIGITAL?

**NADIE SABE
EL FUTURO**

kuombo

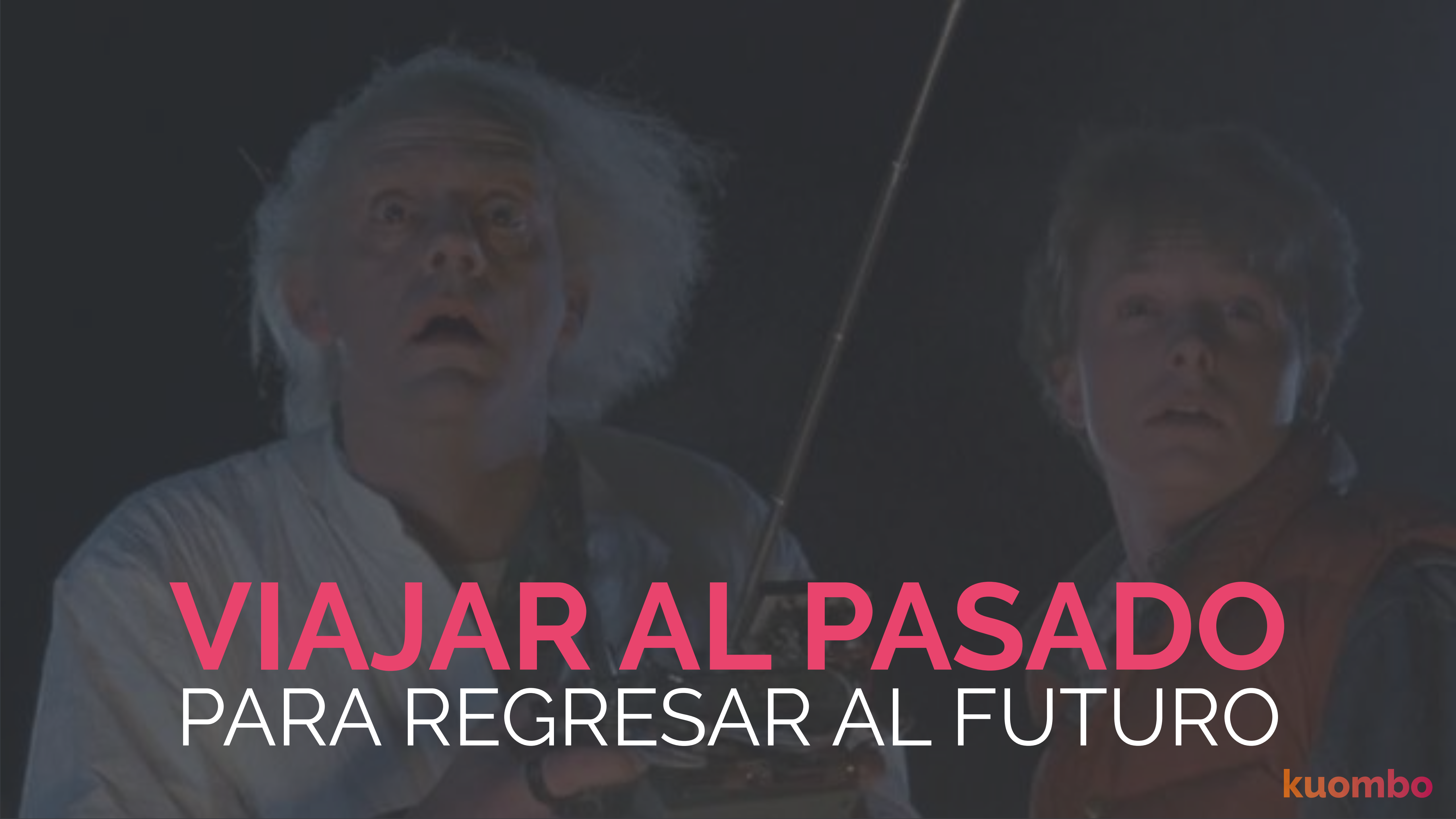
A man with glasses and a beard, wearing a red and black plaid shirt, is talking on a white smartphone. He is sitting at a desk with a laptop, and his hands are on the keyboard. The background is a blurred office setting. The text is overlaid on the left side of the image.

COMPRADOR
100% MULTICANAL

EN UN ENTORNO
OMNISCANAL



UN SECTOR DINÁMICO
requiere **formación constante**



VIAJAR AL PASADO PARA REGRESAR AL FUTURO

EL FUTURO ESTÁ EN VUESTRAS MANOS



Muchas gracias!! 🥰🥰 13:00 ✓✓

kuombo

snackit
VIDEO

