



LA ESTRATEGIA NOS HACE DIFERENTES, LA CREATIVIDAD ÚNICOS.

La creatividad sin estrategia es una simple ocurrencia, la estrategia sin creatividad puede pasar desapercibida.

En Lead2action hacemos creatividad tecnológica estratégica que genera experiencias relevantes para la gente.

El éxito de nuestras soluciones se mide por el ruido que generan, la satisfacción y la relación que se llega a formar cliente-consumidor.

SERVICIOS



¿Qué hacemos?

Digitalizamos marcas para que la gente pueda interactuar con ellas de manera natural. Llevamos 8 años haciéndolo, esto quiere decir que desde López Cotilla 812, hemos puesto nuestro "bit" de arena para hacer un México más digital.

Ocho años evolucionando en creatividad, marketing digital, innovación y tecnología para tu marca.

CREATIVIDAD

Dicen que estamos un poco locos porque soñamos en mundos creados en nuestra mente, en realidad creamos experiencias en cada pieza.

Con la cabeza en las nubes y los pies en la tierra desarrollamos conceptos que no discriminan medios, plataformas o tecnologías; pensando siempre en lograr el mejor resultado para tu marca.

- Conceptualización
- Digital copywriting
- Big ideas
- Diseño UI
- Concepto de plataforma
- Arquitectura de información
- Diseño de interacción
- Diseño gráfico
- Estrategia
- Análisis, insights y tendencias
- Posicionamiento de marca
- Engagement de audiencia
- Visión, conceptos y prototipos
- Implementación

TECNOLOGÍA

Nunca habías tenido a tantos geeks trabajando para ti. Ellos para ser "cool", además de hablar de todo lo que saben, presumen sus marcas.

- **Application development**
- Flash, Flex, JSF, SEO, JAVA, TDD, UML, PHP, .NET
- System architecture
- Seguridad, linux/Unix, DBMS, Apache, Tomcat, Perl, Python, BASH
- Interactive development
- CSS3, Ajax, HTML, Air
- Content management system
- E-Commerce
- **Mobile**
- SMS
- Simbian
- Geolocalización
- Apple SDK (iPhone, iPad, iPod)
- Microsoft Windows
- Mobile apps
- Android
- WAP
- RIM (BB 5 y 6)

MERCADOTECNIA

Phillip Kotler: "Hoy tienes que correr más rápido para estar en el mismo lugar."

Lead2action: "No te preocupes Phillip, nosotros te llevamos."

Con esto:

- Marketing Interactivo
- Usabilidad y UX
- Tecnología de información
- Social marketing
- Marketing político

CENTRAL DE MEDIOS

En el 2010 existían 255 millones de sitios, hoy Lead2action te dice cuál de esos sitios es el mejor para tu marca.

- **Estrategia de medios**
- Análisis e investigación
- Operación
- Monitoreo
- Reportes
- Interpretación
- Negociación con medios
- **Medios digitales**
- SEM
- Contratación de medios
- Administración y optimización de pautas
- Google Advertising Certificate
- Adserver
- **Social marketing**
- Amplificación SM
- Social media apps
- Administración
- Tracking and growth

CASOS DE ÉXITO

Sexy Jeans

Rompiendo barreras y creando reglas.

En **Lead2action** lo tenemos claro, para que el consumidor pueda aceptar una marca, necesita sentirse parte de ella. Nuestra estrategia para **SXY JNS** fue que las chavitas dictaran sus propias reglas. Qué querían ver. Qué querían saber. Ayudarlas, por medio de reglas, a ser Chicas Sexy y presumir lo atractivas que pueden llegar a ser.

Pero, ¿a dónde ir? Las teens y juniors están dentro de las redes sociales y es ahí donde tenía que estar la marca.

Lead2action hizo del mundo de **SXY JNS**, un mundo digital, construimos una identidad de marca, a través de un concepto poderoso, engrosamos la base de datos y generamos vínculos y awareness entre la marca y el target.

Generamos un landing, mailings, una plataforma de difusión en redes sociales y marketing interactivo; descubrimos posibilidades de llegar más lejos, y decidimos llevar el concepto a la tienda; con materiales POP y promociones.

Creamos una experiencia digna de compartir: más de **20 mil** fans en Facebook, **24,379** visitas únicas en 5 meses.

Las usuarias dicen: *Éste es un sitio trendy y dinámico que hicimos entre todas, y además nos informa de todo.*

¿Cuál fue el resultado?: **Aumento, recordación y posicionamiento de la marca que se traducía en ventas.**

Porsche

Cada cliente es único.

Generar interés y participación fue lo que logramos con los posibles clientes de **Porsche**, realizando una campaña eficiente para aumentar ventas.

Lead2action logró superar las metas e incrementar el interés de la experiencia **Porsche**.

El reto era que Porsche desplazara unidades de sus principales marcas: **Boxster, Cayman y Cayenne**; nuestra misión era darle una sonrisa de satisfacción a nuestro cliente colocándolo detrás del volante de alguna de estas poderosas máquinas.

¿Cómo lo hicimos? Sólo fue cuestión de hacer lo que hacemos sólo bien, una estrategia digital sólida. Creamos una campaña en medios online para que los usuarios se registraran y revivieran información y beneficios.

Generamos una comunicación directa gracias a la base de datos, esto nos hizo crear un valor "único" para cada cliente con un desarrollo de piezas mailing que motivaran al consumidor a entrar a la página.

Esto generó un incremento en las ventas, extensión de la campaña, incremento del tráfico y un logro del **30%** de usuarios que visitaron el sitio antes de realizar la compra. **¡Lead2action** logró el "lead to buy" una vez más!

AXA

Superamos objetivos al 100%. A eso le llamamos perfección.

AXA pidió a **Lead2action** la tarea de llevar gente a la página www.agente.axa.com.mx y obtener leads para llegar a la meta mínima de 2010 prospectos potenciales para ser agentes de seguros de la compañía, este esfuerzo duraría sólo un mes.

Usando como táctica interactiva banners rich media y palabras claves en el buscador Google; superamos el objetivo de e-marketing planteado y logramos duplicar el número de agentes registrados.

Checa lo que logramos: **4000** registros cuando sólo se necesitaban 2010, más de **41,600** clics, un **CTR** de **.30%** y más de **6 millones** de impactos visuales. Esto significa que la base de datos se encuentra perfilada, segmentada y permitió robustecer la fuerza de ventas durante el 2010.

Best Buy

A los usuarios lo que pidan.

Best Buy necesitaba desarrollar un portal totalmente nuevo con información relevante, promociones y un catálogo electrónico digno de la marca.

Nuestro objetivo era tener usuarios satisfechos, que tuvieran todo en un solo clic, incrementar el tráfico al sitio, crecer el catálogo y darle el mantenimiento necesario.

Esto y mucho más se logró elaborando un mailing semanal con ofertas, promociones muy atractivas y un contenido muy interesante.

Analizamos las estadísticas del sitio y evaluamos el comportamiento del consumidor, para crear estrategias que respondieran directo a sus necesidades.

Lo que logramos fue muy satisfactorio; liberación de un nuevo sitio, incremento en el tiempo y número de visitas, más clientes dentro de Reward Zone; por último, nada más y nada menos, que el gran catálogo en línea.