

3 NAVES



BIENVENIDOS

3Naves es una Agencia Boutique de Comunicación Digital 360° que nace como siguiente paso natural del trabajo realizado por profesionales en el liderazgo de proyectos de comunicación online

Potenciamos tu ecommerce





¿QUÉ TÉRMINOS NOS DEFINEN COMO AGENCIA DE COMUNICACIÓN?

- 1 HIPERSATISFACCIÓN
- 2 COMUNICAR VALOR
- 3 CLIENTE-CÉNTRICOS
- 4 MODELO DE NEGOCIO H2H
- 5 CONNECTING DOTS
- 6 LAS 5 E



¿QUÉ TÉRMINOS NOS DEFINEN COMO AGENCIA DE COMUNICACIÓN?

SOMOS CLIENTE-CÉNTRICOS



- Respetamos los tiempos pautados.
- Tenemos un servicio a medida de cada empresa.
- Nos especializamos en medios digitales.
- Ayudamos al cliente a segmentar su target y potenciar sus ventas.
- Apostamos a la máxima eficacia
- Estamos abiertos a cambios y opiniones.
- Entregamos archivos y originales.



¿QUÉ TÉRMINOS NOS DEFINEN COMO AGENCIA DE COMUNICACIÓN?

BUSCAMOS LA HIPER-SATISFACCIÓN DEL CLIENTE





¿QUÉ TÉRMINOS NOS DEFINEN COMO AGENCIA DE COMUNICACIÓN?

MODELO DE NEGOCIO H2H: HUMAN TO HUMAN





¿QUÉ TÉRMINOS NOS DEFINEN COMO AGENCIA DE COMUNICACIÓN?

NOS COMUNICAMOS CON EL CICLO DE LAS 5 E





¿QUÉ TÉRMINOS NOS DEFINEN COMO AGENCIA DE COMUNICACIÓN?

COMUNICAR VALOR





USUARIOS

¿QUÉ BUSCAN LOS USUARIOS?

Los usuarios online buscan contenidos originales, atractivos, interesantes y compartibles, pero sobre todo buscan propuestas que les

GENEREN VALOR





AYUDAMOS A QUE ENCUENTRE LOS MEJORES CLIENTES



Segmentando el mercado hacemos que lo contacten
CLIENTES CUALIFICADOS



NO TODAS LAS ACCIONES VALEN

SELECCIONAMOS LAS ACCIONES QUE GENERAN NEGOCIO

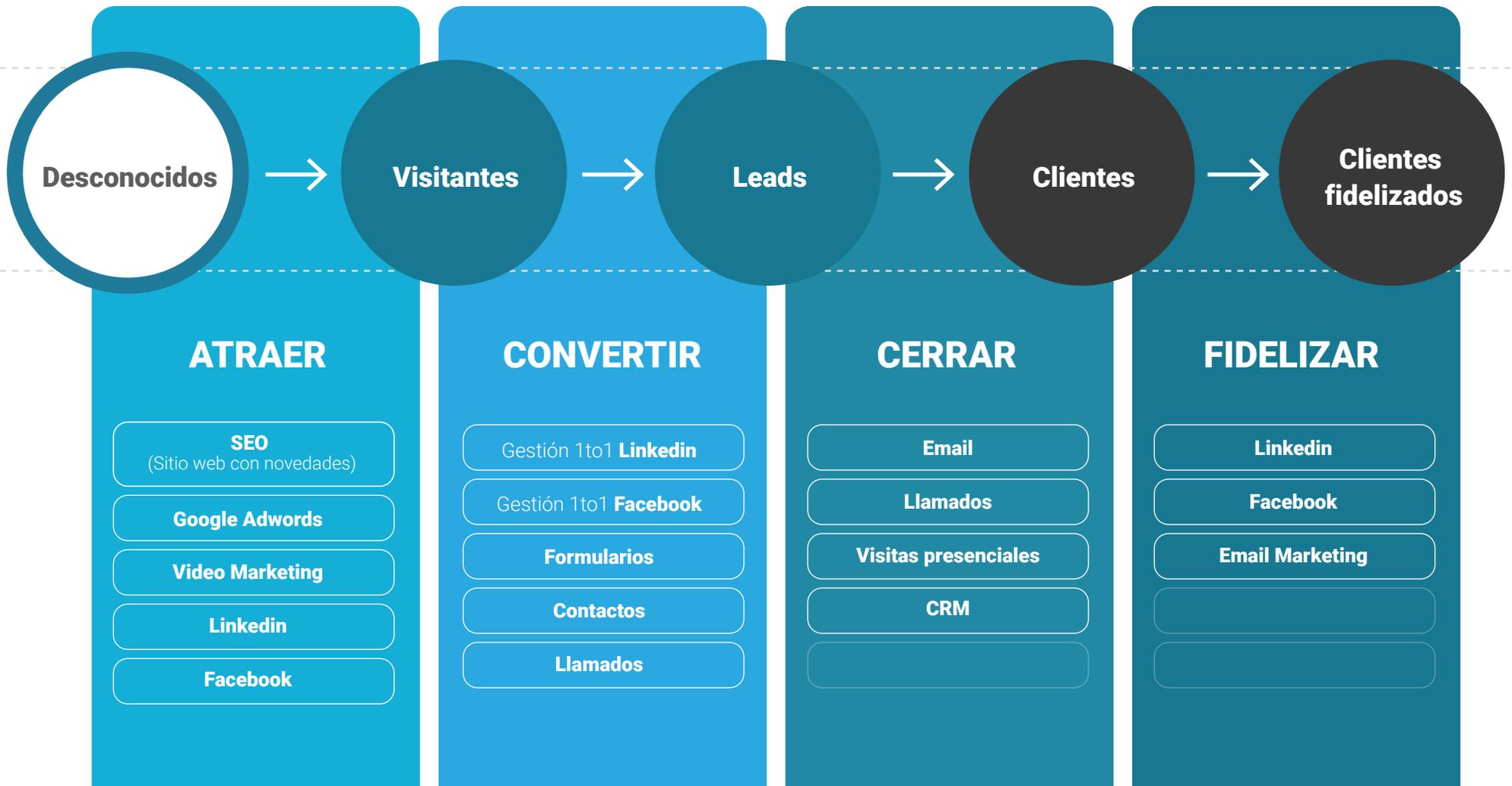


Queremos entender su negocio y ayudarle a
CRECER ESTRATÉGICAMENTE



INBOUND MARKETING + CONTENT MARKETING

PRIMEROS PASOS PARA CONSEGUIR EL OBJETIVO FINAL: FIDELIZAR





¿QUÉ TÉRMINOS NOS DEFINEN COMO AGENCIA DE COMUNICACIÓN?

CONECTANDO PUNTOS

“ No se pueden conectar los puntos mirando hacia adelante; solamente pueden conectarlos mirando para atrás ”

Steve Jobs, 2005



REQUISITOS PARA CONSEGUIR LOS MEJORES RESULTADOS

¿QUÉ NECESITAMOS?

OBJETIVOS EMPRESARIALES

HISTÓRICO DE CLIENTES

PERFIL DE LOS CLIENTES

TESTIMONIALES

CASOS DE ÉXITO

MATERIAL DE VENTAS

PROPUESTA DE VALOR DIFERENCIAL

COMPETENCIA DIRECTA

Resultará fundamental contar con el **feedback** de una persona vinculada a la empresa con conocimiento detallado del negocio y **poder de decisión**. Esta persona deberá brindarnos **información de calidad** (información adicional a la que nosotros podemos analizar online), con la que poder tomar **decisiones conjuntas** y así poder contribuir a **conseguir excelentes resultados**.

GRACIAS POR SU TIEMPO
¿HABLAMOS?

