

Marketing de Precisión

Automatización & Personalización

envía la información correcta, en el momento justo y a la persona adecuada



CONECTA



CONOCE



CONVIERTE

Qué es digitis

Características y funciones principales

Digitis es la herramienta que hace que el **marketing** y la **comunicación** de tu compañía sea **automático y personalizado**

- Rastreo y análisis de la actividad de los clientes en el sitio web
- Personalización de mensajes y contenidos de marketing
- Desarrollo de la relación con clientes y visitantes
- **Y todo de forma automática**



Diseño de Formularios y Páginas de Aterrizaje

Diseño y publicación de formularios y *landing pages* para capturar datos personales y demográficos y crear listas de potenciales clientes segmentadas por intereses.



Gestión de Contactos y CRM

Gracias al registro automático de visitantes, Digitis ofrece información detallada y seguimiento de tus clientes, incluyendo qué paginas visitan, cuántas veces lo hacen y durante cuanto tiempo, mostrando un perfil único basado en su comportamiento.



Cualificación Automática de Contactos

Digitis utiliza un sistema lógico que puntúa y clasifica en listas a los contactos en base a su comportamiento online. Cuando un contacto alcanza cierta puntuación, se disparan automáticamente acciones de marketing personalizadas.



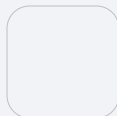
Creación y Envío de Campañas

Aporta una gestión de campañas flexible y fácil de usar para la creación de experiencias de cliente personalizadas. Automatiza y metodifica la tarea de conectar con los clientes potenciales para mantener el contacto con ellos hasta que llegue su momento de compra.



Analítica e Informes a Medida en Tiempo Real

Los datos recogidos en cada campañas dan información para mejorar los esfuerzos y la estrategia de marketing. Dispones de detallados informes en tiempo real sobre los resultados, que facilitan la toma de decisiones y descubren oportunidades de mejora en los procesos de venta y atención al cliente



Conoce a tus clientes

Analiza personas, no datos

1 **Quién es** y dónde está
ubicado en el ciclo de venta

2 **Qué le interesa** y qué
características le importan

3 **Qué oportunidades**
de *upselling* o *cross-selling* existen

De nuestros clientes, y los
potenciales clientes, realmente
conocemos pocas cosas,
básicamente las que nos ha
dicho en alguna interacción

Conoce a tus visitantes y clasifícalos
automáticamente según su momento
de compra

Detecta los intereses reales de tus
clientes gracias al rastro digital que deja
en sus visitas

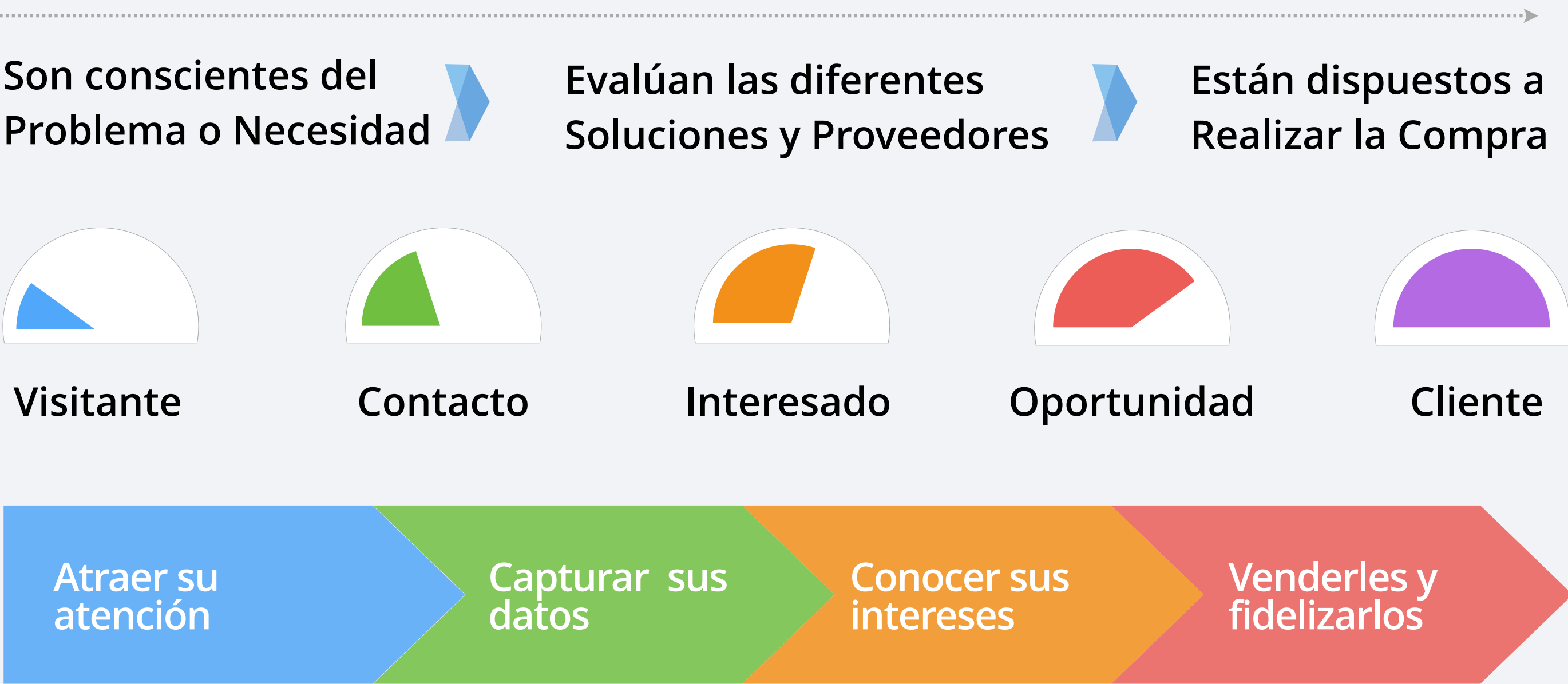
Identifica oportunidades comerciales
analizando qué páginas ve, cuántas
veces las ve y durante cuánto tiempo

Digitis te permite identificar
qué le interesa realmente a tus
clientes y clasificarlos en base a
su comportamiento online

Gestiona y domina el ciclo de venta

Desarrolla relaciones con los contactos durante todo el ciclo de venta

Identifica y clasifica tus contactos automáticamente en función de su **momento de compra**



Experiencias de **marketing** que el cliente percibe **de alto valor** en cada etapa del ciclo

Normalmente, desde que alguien piensa que va a comprar algo hasta que lo compra, transcurre un plazo de tiempo.

El objetivo es **permanecer en contacto con el comprador durante todo el periodo** ofreciéndole la información adecuada en el momento preciso.

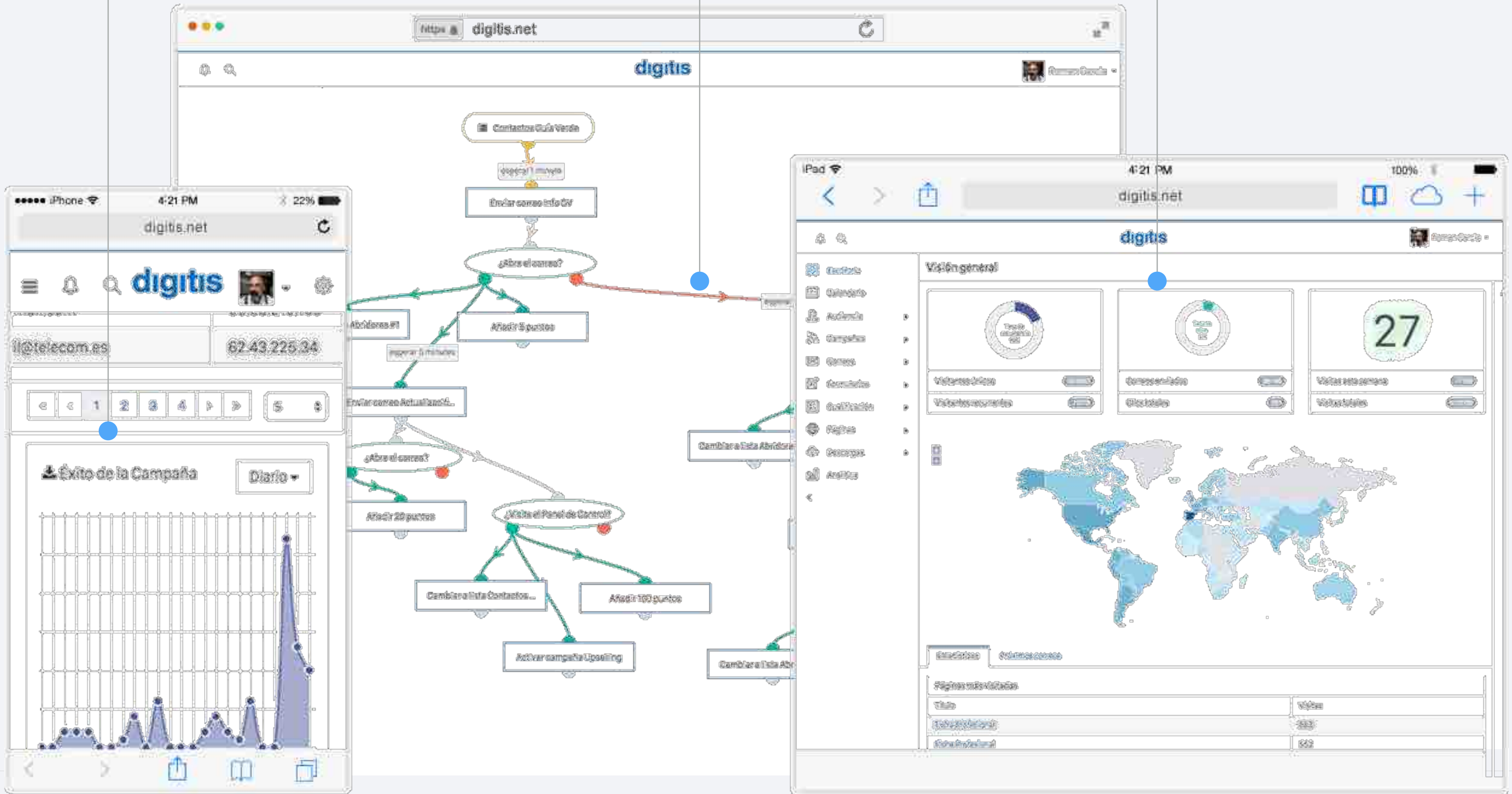
digitis

Ahorra tiempo. Vende más

- Gestiona las **campañas** y consulta los **resultados** en cualquier dispositivo y en **tiempo real**

Flujos de campaña **siempre activos** y en piloto automático

Cuadro de mando sobre campañas, contenidos, visitas e incentivos



Campañas personalizadas

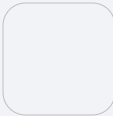
Activación automática en función del comportamiento online

Proporciona **experiencias personalizadas** a tus clientes

Tan solo un 20% de los nuevos contactos están realmente listos para comprar cuando visitan un sitio web.

La ventaja competitiva de un negocio consiste en su capacidad para **conectar con el cliente en el momento adecuado y retenerlo aportándole valor**

Infinitos tipos de campaña	Que se disparan cuando el usuario
Seguimiento de Contacto a Venta	Rellena un Formulario
Convocatoria a Eventos	Abre un Email
Cross-selling & Upselling	Descarga/Visualiza un Contenido
Reactivación de Clientes	Visita una Página de la Web
Ganar a Competidores	Alcanza una Puntuación determinada
Encuestas de Satisfacción	Realiza una Interacción
Fidelización, etc.	Manualmente en cualquier momento



Vinculando a los clientes a través de todas las etapas del ciclo de venta



Mecánica de las campañas

Flujo de comunicación e interacción automatizado

EJEMPLO BÁSICO



DÍA 1

Comienza el viaje con el envío de un Boletín anunciando una promoción.

Quienes no lean los emails, recibirán de forma automática un 2º envío de la información o bien un mensaje diferente con otra propuesta de valor



DÍA 3

(a partir de que el usuario haya leído el mensaje)

Ahora que los clientes ya conocen la campaña les proponemos un incentivo exclusivo enviándoles un mensaje personalizado

El ciclo del cliente, desde la captura de su interés hasta la compra

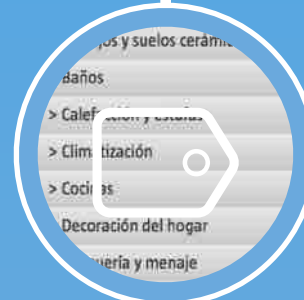
Estrategias de comunicación que convencen

Para conseguir los objetivos de atracción y venta, se activan campañas de marketing y contenidos que incitan a la acción de los clientes.

Comunica las promociones y utiliza la automatización para enviar series personalizadas de emails que, además de informar, provocan la compra o la visita al punto de venta. información adecuada en el momento preciso.

Tras la descarga del Incentivo analizamos de forma automática qué páginas/productos ha visitado en el sitio web para clasificarlos por grupos

DÍA 5



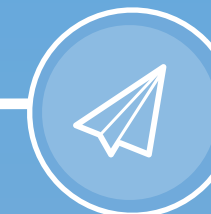
Clasificación por grupos de interés por tipos de producto

Quienes no realicen las acciones deseadas no continuarán en este circuito y se re-clasificarán para que reciban posteriores campañas de re-activación con incentivos diferentes



DÍA 6

1º envío de email personalizado en nombre del responsable



DÍA 8

2º envío de email personalizado con contenido de valor



DÍA 10

Comprobación del éxito de campaña y envío de encuesta de satisfacción sobre la promoción

Finalización del circuito

En función del comportamiento de los usuarios, se re-clasifican los contactos y se les asignan automáticamente nuevos circuitos de marketing.

Se envían mensajes sucesivos y automáticos hasta el fin de las promociones a:

- ▶ Quienes no han abierto el email
- ▶ Quienes han abierto los emails pero no han realizado las acciones deseadas
- ▶ Encuesta de satisfacción a compradores
- ▶ Incentivos e invitación a compartir, etc.

DÍA 12



Envío de información de productos y eventos para realizar venta cruzada en la misma categoría y otras promociones

DÍA 15



Asignación automática del cliente a otra campaña con nuevos incentivos para conseguir que el cliente siga comprando y que prescriba la marca y los productos

Ciclo completo de marketing y ventas

Atrae contactos, aumenta las ventas y sorprende a los clientes

Convierte los **visitantes** en **clientes** y
los **clientes** en **grandes clientes**



Conecta

Conecta con tus clientes con facilidad a través de registros y descargas de contenidos de valor



Conoce

Desvela sus identidades y sus intereses, clasifícalos en base a su comportamiento



Convierte

Diferénciate y consigue tus objetivos ofreciendo experiencias de marketing y ventas efectivas

Por qué digitis

Diferencias con otras soluciones de email & marketing automation

Para **digitis** eres un **cliente**, no un usuario.
Nuestro objetivo es **ser tu socio**, no tu proveedor.

Todos nuestros clientes disfrutan de:



Infraestructura Dedicada

Tu negocio es único y por ello dispondrás de una instalación personalizada con servidores e IPs dedicadas



Estrategias Personalizadas

Trabaja de la mano con nuestros expertos para intercambiar ideas, planificar y elaborar las mejores estrategias



Consultoría de Automatización

Juntos diseñaremos flujos de automatización que resuelven tus problemas específicos, ahorran tiempo y mejoran resultados



Diseño de Contenidos Personalizados

Nuestros equipos crearán exclusivos diseños y contenidos de alto impacto para impresionar a tu audiencia

En **digitis** nos dedicamos a desarrollar soluciones y estrategias rompedoras para mejorar el resultado de los negocios y sorprender a las personas.

¿Cómo? Mediante factores clave que nunca fallan:

Tecnología y Creatividad