

# Impulsa tu **EMPRESA** a traves de internet



Las empresas que quieran sobrevivir en el mercado deben satisfacer las necesidades y exigencias del consumidor. Hoy en día, el consumidor es más exigente y tiene más información que nunca, lo que le da un poder de elección. Para satisfacerlo, las empresas deben tener redes sociales en las que puedan comunicarse con sus clientes y captar prospectos de manera rápida y sencilla.

Estar presente en internet y en las redes sociales, además de ser necesario, aporta **muchos beneficios** para las empresas:

- En las redes sociales, las empresas comparten qué es su idea de negocio, es decir, cuál es su razón de ser y a dónde quieren ir. Esto ayuda a que los clientes entiendan mejor a las empresas y se puedan empatizar más con ellas.
- Nos permiten conocer a nuestros clientes en profundidad y seleccionar nuestro público objetivo de forma precisa, para dirigir nuestras campañas de publicidad solo a aquellos segmentos que nos resulten interesantes. Segmentando por ubicación geográfica, edad, intereses, y otros muchos factores, podemos obtener una imagen mucho más clara de nuestro público y enfocar nuestros esfuerzos de marketing de forma más efectiva.
- La comunicación digital es más eficiente que la tradicional porque solo llega a tu público objetivo. Además, tiene un mayor alcance y permite medir los resultados en tiempo real.



# El Ciclo Completo del Cliente.

En kyusoft basamos la estrategia en el ciclo completo del cliente, que a continuación pasamos a detallar



## ATRAER

En esta etapa nos ocuparemos de atraer a las **personas correctas** y generar su interés en vuestros productos y servicios. Para eso identificamos cuál es el perfil ideal de vuestros clientes. Debemos describir precisamente su conformación demográfica, género, edad, nivel socioeconómico, etc.

También es importante entender sus metas, valoraciones, los desafíos que enfrenta y las objeciones que impedirán la venta.

Lo siguiente a trabajar es en cómo lo atraemos a vuestro negocio. Aquí debemos resolver cuál es la forma más conveniente de llamar su atención.





# VENDER

En la mayor parte de los negocios, la venta ocurre como un proceso donde el futuro comprador atraviesa etapas en un viaje que lo conducen a la compra. Mediante distintos puntos de contacto con la empresa, sus productos, servicios y canales de comunicación, va nutriéndose de información hasta tomar la decisión. La clave es **acompañarlo de cerca** con una comunicación y acciones según la etapa en la que se encuentre.

El éxito comercial llegará como resultado de transitar juntos las distintas etapas, generando la confianza que movilice a la acción de compra.



# SORPRENDER

Entregar y sorprender se refiere a **generar una experiencia memorable** que supere las expectativas del cliente. El punto de partida es cumplir las expectativas de su cliente para luego ir más allá.

Algunos ejemplos que en los cuales podrías ayudar son: enviar un email de agradecimiento, seguimiento de satisfacción a través de las redes.



A CONTINUACION  
NUESTROS SERVICIOS PARA CADA ETAPA

# ATRAER

## Contenidos para atraer

Creamos diversos contenidos con la finalidad de llamar la atención, para diferentes formatos como blog, publicaciones de interés en tus redes, sorteos, filtros de Instagram.

## Landing page

Este tipo de sitio web es de una sola página, su objetivo es que el visitante se registre con sus datos y nosotros le enviaremos algún contenido de valor que sea de su interés. Los datos que recibimos en este sitio serán muy importantes para luego contactar a estos potenciales clientes o segmentar publicidad en redes sociales.

## Publicidad

La publicidad segmentada permite a las empresas apuntar a su "cliente ideal".

Estableciendo su edad, ubicación geográfica, sexo e intereses utilizando la herramienta publicitaria de Facebook.

También utilizamos la herramienta publicitaria de Google para posicionar la marca en los primeros resultados de búsqueda.

# VENDER

## Contenido transaccional

Tomamos fotografías de productos, para realizar contenido de venta, como catálogos, contenido de ventas para redes sociales, presentaciones de producto.

## Publicidad sobre productos

Realizamos automatizaciones de publicidad de productos de interés reciente.

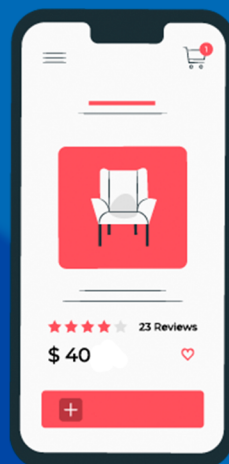
(Ejemplo: un usuario vio en la web un producto, se le muestra una publicidad automáticamente en las redes sociales)

## Tienda virtual

Realizamos tiendas virtuales, que permiten mostrar sus productos y generar ventas online.

## Web empresarial/servicios

Desarrollamos un sitio web que informe a tus clientes y potenciales clientes sobre tus servicios o productos.





# SOPRENDER

**Listas de difusión de Whatsapp** (Ofertas, encuestas de satisfacción)

Luego de almacenar los números de clientes, armamos listas de difusión en las que enviando un solo mensaje se reenvía a toda la lista de contactos.

**Email marketing**

Tiene varias utilidades como enviar mails informativos, de venta o información de valor.



# QUIENES SOMOS



KYUSOFT fue fundado en 2019 por Nicolas Linale y Luciano Bertullo. Nos dedicamos al desarrollo de sitios web en wordpress con gran variedad de funciones, realizamos tiendas virtuales, landing page, sitios web empresariales, entre otros.

Gestionamos redes sociales de empresas y trabajamos en que aumenten las ventas por este medio. Creando contenido, segmentando publicidad en redes sociales y generando estrategias para mantener el ciclo del cliente activo.



# LOGROS

Desarrollamos 20 sitios web en 3 años, tanto para el interior como la capital del país.

Tenemos experiencia trabajando con distintos rubros en cada uno nos adaptamos a sus necesidades para que aumenten su visibilidad y sus clientes.

### Links referencia

Sitios web que realizamos:



Gestionamos las redes sociales de 15 empresas en las que creamos contenidos en imagen o video, configuramos anuncios para las distintas redes sociales, y ayudamos a mejorar la utilización de herramientas como Whatsapp Business, Google my Business entre otras.



# Contáctate ahora para saber como hacer crecer tu negocio



## Communicate al 091 265 740



## Email [kyusoft.fraybentos@gmail.com](mailto:kyusoft.fraybentos@gmail.com)