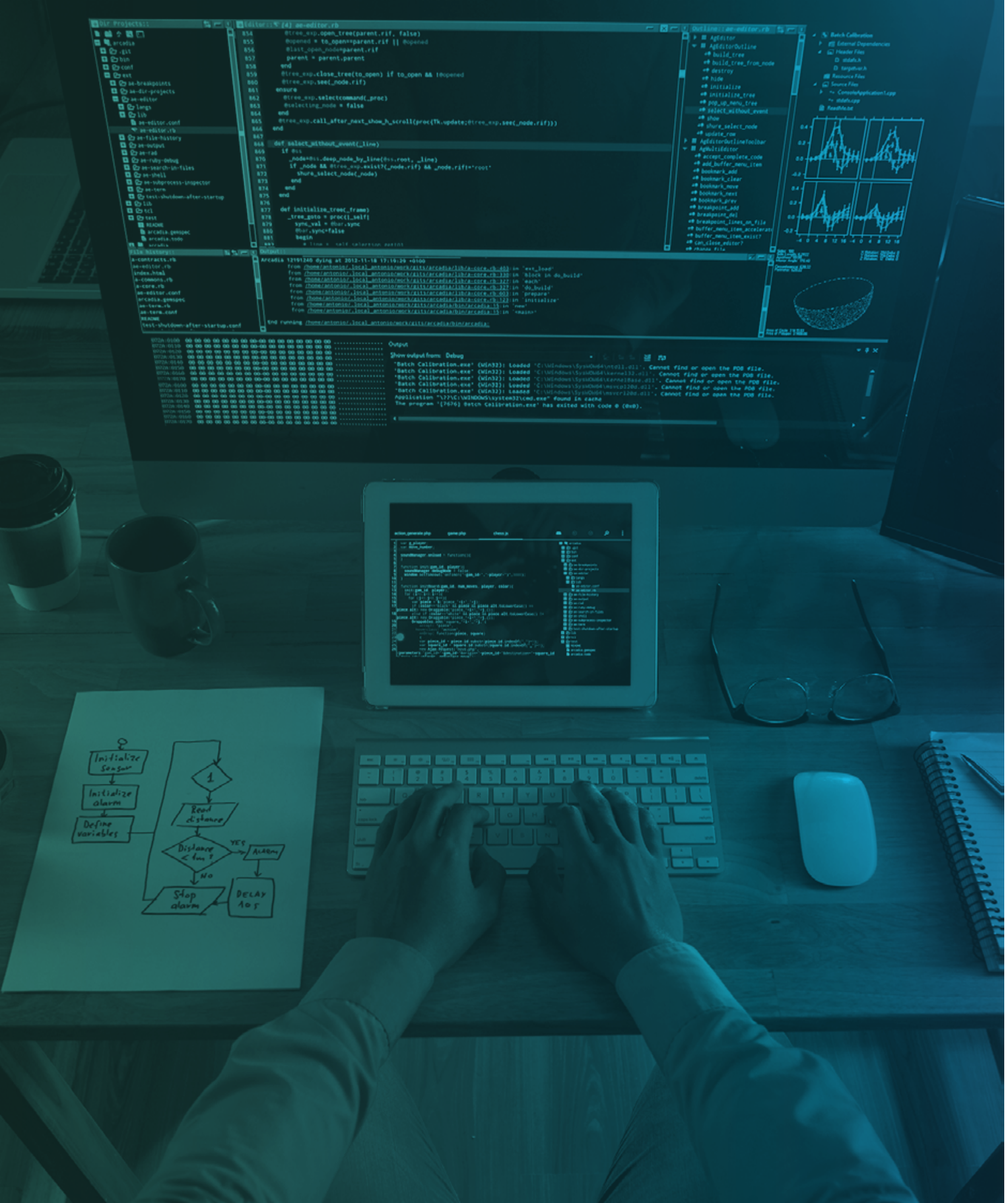
CamaleónCloud

software a medida

Catálogo de productos y servicios

www.camaleoncloud.es



CamaleónCloud

software a medida

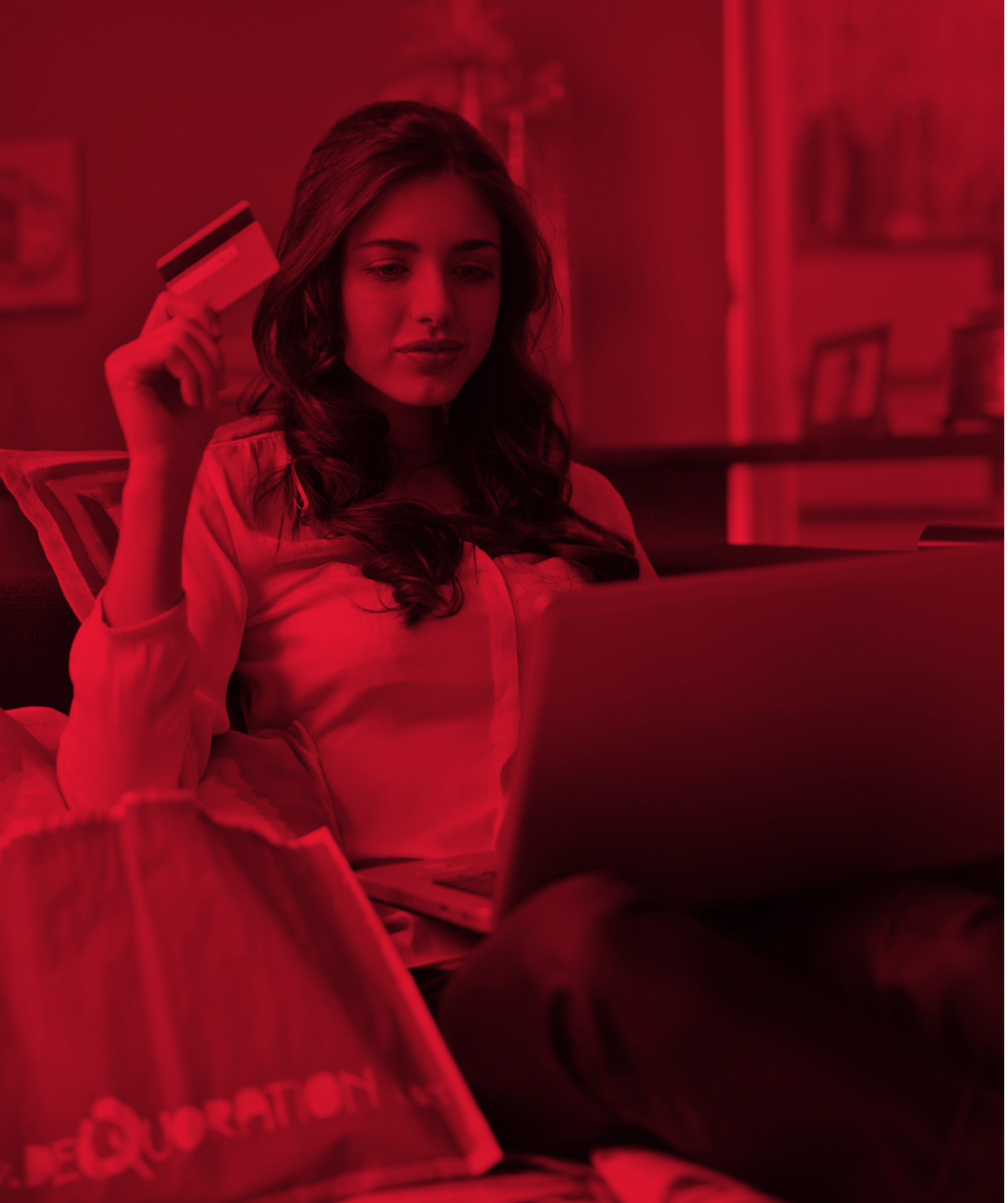
5. **CamaleónSHOP**
6. Características de un CMS e-commerce
7. Solución CMS y ERP completa y totalmente integrada
8. Conexión, administración, productos y pedidos
9. PrestaShop

11. **CamaleónCRM**
12. Características de un sofware CRM
13. Cómo implementar un CRM
14. Solución CRM y ERP completa y totalmente integrada
15 Soluciones y planes de contratación

17. **CamaleónCMS**
18. Características de un CMS web
19. Ventajas de CamaleónCMS y Wordpress

21. **CamaleónSOCIAL**
22. Gestión de RRSS / SEO y SEM
23. Marketing y desarrollo de negocio

grupo CREADSA



CamaleónSHOP
e-commerce

Tiendas online; funcionales, atractivas y que generan confianza

¿Qué es CamaleónSHOP?

Es una **plataforma basada en CMS (Content Management System), o sistema de gestión de contenidos,** es un sistema software que nos permite la publicación, edición y modificación de contenidos, así como la posibilidad de modificar el aspecto visual.
En el caso del comercio electrónico, las principales fuentes de contenido con las que nutrir al sistema de gestión serán los productos a la venta. Además, debemos considerar ciertas funcionalidades adicionales derivadas de las peculiaridades del comercio electrónico. Por ejemplo, debemos poder vincular un conjunto de productos a un usuario en la forma de un carrito de la compra, o de una venta finalizada.

¿E-commerce B2C?

Se trata de la venta habitual, **cuando una empresa vende directamente a un particular** (consumidor), habitualmente en pedidos pequeños.
Diseñamos tiendas con todo tipo de funcionalidades que permiten salvar con éxito las dificultades de la venta a distancia. Además, aplicamos los mejores criterios de usabilidad para que la experiencia de usuario sea la mejor posible.

¿E-commerce B2B?

En este caso es cuando **empresas venden a empresas;** normalmente, grandes partidas de uno o varios productos dentro de una misma gama.
Cada vez son más las empresas que quieren vender por esta vía a profesionales, evitan costes de impresión de catálogos, amplían su jornada de recepción de pedidos, así como menos personal para su gestión, destinando estos trabajadores a otras líneas de negocio.
Gracias a estas plataformas puedes alcanzar nuevos mercados y crecer en facturación.

Características de un CMS e-commerce

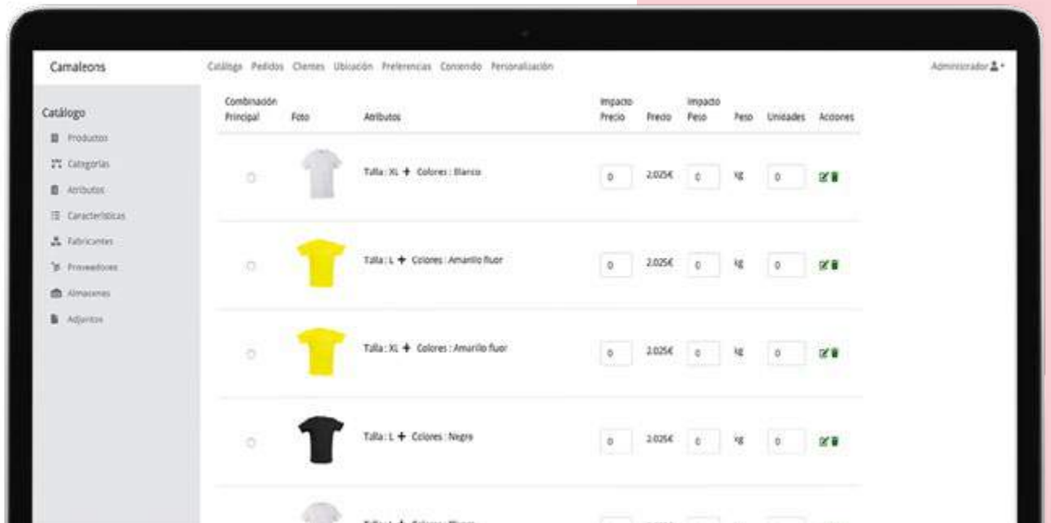
> **Navegación sencilla y claridad en el diseño.**

> La página **carga con rapidez.**

> Permite hacer **zoom en las fotos** del mismo, contener un **espacio para una descripción y sugerencias de productos relacionados.**

> Diseño **responsive** que pueda verse en todos los dispositivos.

> **Procesos de pago sencillos,** rápidos y de varios métodos diferentes.



CamaleónSHOP

Disponemos de un código propio de CMS, programación depurada, clara, fácil de navegar y webs visualmente agradables, esencial para cautivar a los posibles clientes.

Ha sido desarrollado utilizando metodologías ágiles y la última tecnología en desarrollo web.
Camaleón Shop es una plataforma ligera y moderna para venta por internet.
Con un front end desarrollado con Vue JS logramos una interfaz de gestión muy rápida y con el menor número de cargas de páginas posible. Por su parte, el back end desarrollado sobre Laravel aporta la robustez y fiabilidad del software basado en PHP.
Todo ello correrá sobre nuestro servidor dedicado equipado con Varnish Cache y REDIS para garantizar la más rápida respuesta en todo momento.

Ofrecemos el servicio completo de actualización y mantenimiento, así como el hosting de sitios web

Solución CMS y ERP completa y totalmente integrada

"Somos expertos en el desarrollo de tiendas online a medida y sabemos lo que hacemos, porque nuestras tiendas tienen todo lo que puede llegar a necesitar, porque tendrá asesoramiento directo, porque llevamos veinte años creando casos de éxitos en internet, porque irá por delante de su competencia..."

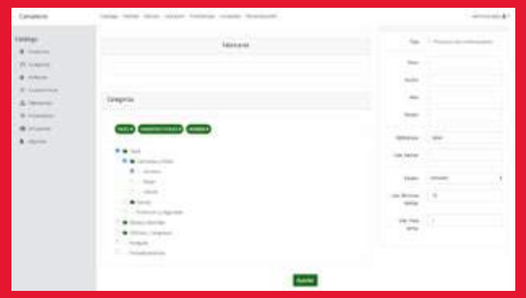
La principal ventaja de nuestra solución es que la misma estará sincronizada con su ERP de gestión Verial, facilitando todo el proceso. Todos los cambios que realice en su programa en cuanto a precios, stock, nuevos productos, etc. se verán automáticamente reflejados en su plataforma web. De la misma manera todos los pedidos que se generen en la web se volcarán a su programa de gestión.
Cabe señalar que no estamos hablando de una aplicación genérica gratuita como Prestashop. Nuestra aplicación ha sido desarrollada desde cero por nuestro equipo técnico y está pensada especificamente para cubrir las necesidades de nuestros clientes. Esto nos permite adaptarnos a cualquier petición que pueda surgir por su parte.

> Conexión con ERP

Para poder garantizar una sincronización segura con su ERP hemos implementado un API Rest que permite, con pocos recursos, un gran número de conexiones y facilita la separación entre cliente y servidor.
Ambos sistemas se comunicarán de manera bidireccional intercambiando información en formato JSON. **Solo se actualizan los datos modificados, haciendo el proceso mucho más ligero.**

Para asegurar que la conexión es totalmente segura hacemos uso del protocolo de autorización OAuth 2.0 que garantiza totalmente la autoría de las conexiones. El proceso será robusto y seguro y estará protegido contra errores de base de datos, de proceso interno y contemplará la sucesión de posibles errores no controlados.

Conviene destacar la sincronización de stock, un proceso individual y muy rápido, que se podrá realizar cada minuto, manteniendo así el stock siempre actualizado.

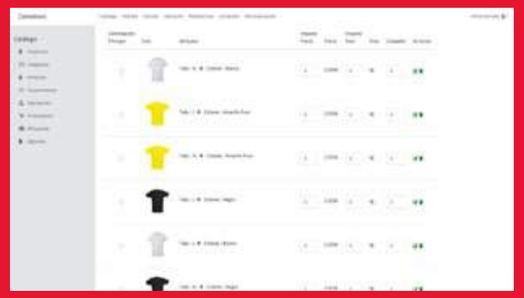


> Catálogo de productos

El catálogo de productos vendrá dado desde el ERP. **Se podrán sincronizar tanto los productos como los fabricantes asociados a cada uno de ellos** y el árbol de categorías en el que se organizan dichos productos. Cualquier modificación de esos apartados en el programa se verá reflejado en la web.

Se podrán agrupar los productos con atributos similares, pero no iguales, como por ejemplo diferentes tallas y colores en productos textiles, haciendo que los listados sean más cortos y fáciles de manejar por parte de los usuarios.
La plataforma dispone de un buscador genérico fulltext además de **filtros avanzados en el listado de productos,** lo que hará más fácil que los usuarios encuentren los productos que necesitan.

Una vez localizado el producto, el cliente puede entrar a ver los detalles del mismo en la ficha o incluso agregarlo directamente al carrito desde el listado. **El stock estará actualizado casi en tiempo real desde el ERP.**



> Área de administración

Aunque el grueso del trabajo se realizará siempre sobre el programa de gestión, esta área de administración permite consultar cierta información exclusiva de la web así como realizar ajustes sobre la configuración de la misma.

Algunos módulos, además, tienen funcionalidad específica que solo puede ser utilizada desde este panel, destacamos entre ellas: **promociones exclusivas para la web, gestión de usuarios, empleados y clientes...**

> Pedidos

La realización del pedido ha de ser un proceso continuo hasta que el pedido se encuentre completo y el cliente desee procesarlo. El resumen del pedido se mostrará en cualquier sección de la web para que el cliente sepa en todo momento qué ha agregado ya al carrito. **Se podrá configurar para que el cliente pueda superar el stock actual o no.**

La confirmación del pedido provocará el envío de dos correos electrónicos: uno para el cliente y otro para el administrador con la información detallada. El cliente podrá consultar los pedidos realizados desde su perfil de usuario.

PrestaShop

¿Por qué utilizamos Prestashop?

Lo utilizamos para esos proyectos más sencillos, sin mucha complejidad, que no tienen la necesidad de integrarlo con el ERP de Verial, o para proyectos que disponen de pocos productos; para eso proponemos este CMS de código abierto, el más utilizado en España y en todo el mundo.

Integramos la plataforma e-commerce con todas las herramientas de marketing online como Analytics, remarketing dinámico, emailing... Al ser un CMS es una web autogestionable para poder añadir o modificar los productos. Es fácil e intuitivo. **El diseño es 100% responsive, por lo que se adapta perfectamente a cualquier dispositivo y facilita el posicionamiento natural (SEO)** y permite integrar todo tipo de herramientas para su monitorización.

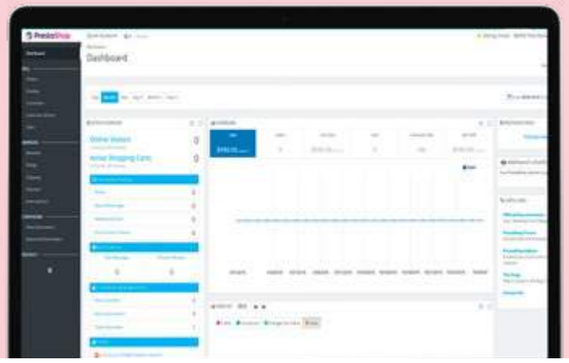
Nuestra experiencia nos dice que es una plataforma estable y que se adapta a cualquier tipo y tamaño de tienda. Además, destaca por sus funcionalidades nativas que hacen que puedas tener una tienda online funcional sin apenas ningún módulo añadido.

Somos expertos

Crear la tienda online es importante, pero también lo es mantenerla. Como expertos en Prestashop, **podemos darte soporte especializado y resolver cualquier problema que surja con tu tienda online. Ponemos a profesionales cualificados en Prestashop y negocios online a tu servicio para asesorarte en cualquier aspecto,** desde la idea de negocio hasta la implementación de Prestashop como plataforma de venta.

Principales características:

- **> Puede funcionar solo en modo catálogo.**
- **>** Ofrece **dos opciones de registro del proceso de compra,** estándar y abreviado.
- **> Permite la creación de atributos de productos,** por ejemplo tallas o colores.
- **> Pedido exprés,** permite que puedan realizar un pedido sin la necesidad de registrarse.
- **> Estadísticas,** incorpora estadísticas de las tendencias de los visitantes de la tienda.
- **> Multi-idioma,** La implementación de varios idiomas y la gestión de traducciones son muy sencillas con esta aplicación.
- **> SEO On Page,** permite la creación y edición de URLs amigable, etc.
- **> Gestión de descuentos y creación de cupones**.
- **>** Por otro lado cualquier módulo o plugin que se necesite y sea algo especial suele ser de pago.



Cuéntanos tu proyecto, tus expectativas de negocio, tus inquietudes digitales... creemos que después de 20 años dedicándonos a servicios de Internet, estamos a la altura de poder aconsejarte que ecommerce te interesa más.

CamaleónCRM
gestión global

Más ventas, mejor servicio y más información sobre los clientes

¿Qué es CamaleónCRM?

Es una plataforma de **gestión de las relaciones con los clientes (CRM)** basada en la nube, sirve para tener todas las comunicaciones con clientes en un mismo sitio y accesible por todo el personal de una empresa.

Gestiona todas las conversaciones que cualquiera de la empresa tenga con un cliente, ya sean mails, llamadas o reuniones. Esta información que surge en el día a día de la relación con los clientes es accesible por todo el mundo, pudiendo incorporar notas internas y actividades con una fecha para hacer, consiguiendo mejorar muchísimo la productividad.

"Nuestra misión es ayudar a cada empresa a tener éxito, ayudándola a transformar los datos de sus clientes en conocimiento, a la vez que simplifica el trabajo de sus empleados"

Para qué sirve un CRM

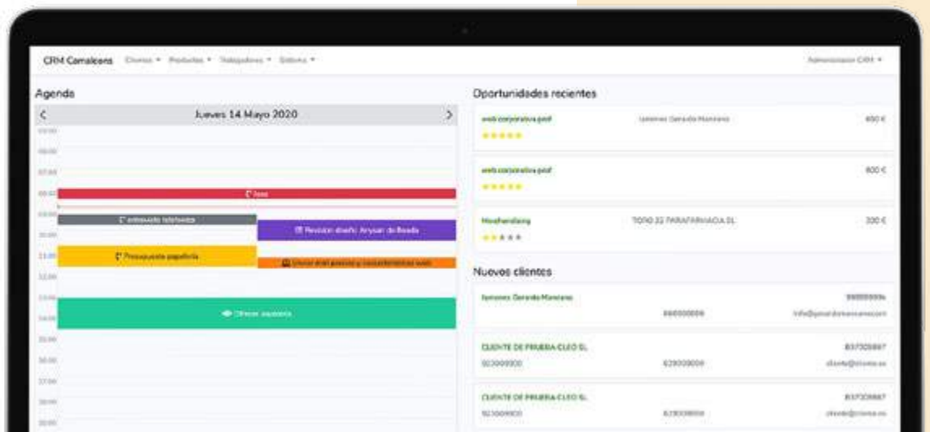
1. Comerciales: pueden vender más al llevar un mejor seguimiento de todas sus potenciales ventas de manera personalizada.

2. Servicios/productos: se mejora la comunicación interna y no se queda nada sin hacer, pudiendo asignar actividades a un compañero, se ve lo que está pendiente por hacer y programar tareas a realizar en el futuro.

3. Trabajadores: son más productivos gracias a que se evitan multitud de emails, reuniones y llamadas solicitando o enviando información sobre los clientes a otros compañeros, al disponer de toda la información en el CRM; conociendo al momento en la situación que se encuentre la tarea a realizar.

4. Clientes: se puede ofrecer un canal de comunicación directa con el cliente, que directamente pueda cambiar sus datos (fiscales, bancarios…), solicitar productos/servicios, conocer situación de sus facturas, etc…

"Realice un seguimiento del proceso gracias a las potentes herramientas de informes"



Características de un software CRM

> Tiene las **funcionalidades adecuadas** para que sea sencillo y útil a la vez.

> Se puede **personalizar,** adaptándose a los procesos exclusivos de la empresa.

> Es **online,** permitiéndonos trabajar desde cualquier lugar con la información actualizada y a tiempo real.

"Acceda en tiempo real a los datos esté donde esté y desde cualquier lugar, sea cual sea su dispositivo"

Cómo implementar un CRM

Encuentre clientes, cierre acuerdos y haga crecer las ventas más rápido con CamaleónCRM

Si lo único que se quiere es vender, en principio no es necesario ninguna implementación al ser estos procesos estándar. Por lo contrario, si lo que quieres de un CRM es que gestione algún proceso exclusivo de tu actividad, por ejemplo:

- ***Empresa de extintores:*** control y seguimiento del mantenimiento de extintores de clientes con avisos de revisión, partes de recogida con su notificación al cliente por mail, así como el partes de entrega.

- ***Clínica dental:*** control de citas y seguimiento de expedientes/tratamientos.

- ***Software:*** recogida de incidencias, gestión de proyectos, programación de tareas de mantenimiento, etc…

En estos casos hay unas etapas de implementación:

1. Estudio de los procesos internos para encontrar las diferencias con los procesos estándar.

2. Personalización del CRM para ajustarse a los procesos estándar. Esto se hace directamente desde el propio panel de configuración.

3. Programación a medida de ciertas partes del CRM para ajustarse a los procesos que no son estándar.

4. Formación de los empleados

5. Seguimiento y optimización.

"CamaleónCRM es una aplicación abierta y personalizable y permite realizar modificaciones importantes en todos sus módulos"

Solución CRM y ERP completa y totalmente integrada

"Una vista de 360 Grados de sus Clientes; una de las mayores ventajas de la integración de ERP y CRM es que proporciona una visión completa de sus clientes. Desde ventas y soporte hasta finanzas y contabilidad"

Verial (ERP) y Creadsa (CRM) se unen para conseguir satisfacer todos los requerimientos de gestión, facilitar todos los procesos comerciales y aumentar la productividad. A pesar de tener sistemas separados están totalmente integrados, optimizando mucho mejor los procesos comerciales y aumentando la productividad.

CRM se ocupa tanto de la información como de la grabación de las interacciones con los clientes, el seguimiento de las ventas, la gestión de oportunidades, la prospección y la creación / evaluación de campañas de marketing. Esto ayuda a las empresas a comprender a los clientes potenciales y administrar relaciones, canalizar ventas y ofrecer productos de venta cruzada. Por otro lado, el software **ERP** maneja procesos críticos; como el historial de compras, detalles de facturación y envío, información contable, datos financieros y detalles de gestión de la cadena de suministro. Además de muchas más cosas.

Cuando su equipo de ventas se encuentra en el centro de un punto de contacto crucial durante la visita a un cliente tener acceso en movimiento a todos los pedidos e inventario de los clientes junto con la información de productos y precios ayudará a cerrar las ofertas de manera más eficiente. Datos reales durante la interacción, no después.

Desde el CRM al estar integrado al ERP se permite al equipo de ventas ver el límite de crédito de un cliente, el saldo actual, una lista de facturas pendientes y pedidos anteriores realizados: lo que significa que tendrán el historial completo de los patrones de compra del cliente.
Con la integración afectiva, los empleados de varios departamentos también encontrarán que es más fácil colaborar, ya que la información optimizada mantiene a todos en su negocio en la misma página.
Los gerentes pueden realizar un seguimiento de todas las operaciones comerciales críticas en tiempo real, lo que les ayudará a tomar decisiones comerciales más informadas.

SOLUCIONES

SAT

Una solución que ayuda a las empresas con personal en movilidad (vendedores o servicio técnico) a ser **más productivas** y **obtener mayores beneficios.**

Nuestro CRM permite:

Mayor Productividad: el operario se dedica al 100% su trabajo, de manera más rápida y eficiente. Control, medición y optimización del tiempo de cada intervención.

Agilizar procesos: toda la información del cliente y producto en la nube es accesible desde cualquier lugar, con o sin conexión.

Optimizar recursos: menor tiempo destinado al reporting, integración de tecnologías y sistemas de gestión (NFC, firma digital...), eliminación de gastos administrativos innecesarios.

Mejor imagen al cliente: cero papeles, cero errores, mayor rapidez y eficiencia.

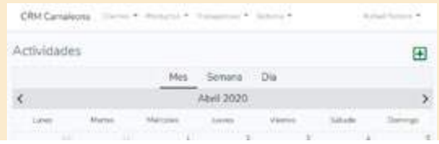
Control de los operarios: en todo momento se sabe dónde están, que han hecho y cuál será su próximo destino, así como el tiempo destinado a cada operación.

Reportes recibidos en tiempo real: al finalizar la intervención se envía al cliente y oficina un reporte conforme se ha realizado el servicio.

COMERCIAL & MARKETING

Permite que los equipos Comercial y Marketing tengan **acceso a las funcionalidades indispensables para su trabajo:** seguimiento de las oportunidades, conocimiento del cliente, segmentación, envío de e-mails, organización de eventos...

¡Está todo! La solución **CRM permite ganar en eficacia y en productividad**. Tus equipos limitan el tiempo dedicado a tareas repetitivas y se concentran en las que tienen un alto valor añadido.



ATENCIÓN AL CLIENTE

Tus teleasesores de atención o de fidelización al cliente también merecen estar equipados con un CRM que les **ahorre tiempo y les haga el trabajo más fácil.**

Con CamaleónCRM los trabajadores tienen acceso a una herramienta pensada para ellos: solución multicanal, base de conocimiento, tramitación automática de las solicitudes simples, posibilidad de tramitar las solicitudes parecidas en unos cuantos clics...

Próximamente

GESTION DE PROYECTOS

Con la solución CamaleónCRM, la creación de nuevos proyectos, presupuestos y planificaciones, así como la gestión de recursos, son tareas realmente sencillas. **Gracias al Cuadro de Mando detallado podrá controlar, administrar, y gestionar todos los proyectos, documentos y planificar todas las tareas de sus equipos.**

PLANES DE CONTRATACIÓN

Todos los planes de contratación cuentan con 5GB de almacenamiento en la nube.

*Posibilidad de ampliación del espacio de almacenamiento.

CamaleónCMS
gestión web

Soluciones que reportan los resultados deseados para su empresa

¿Qué es un CMS web?

CMS son las siglas de Content Management System, que se traduce como **Sistema Gestor de Contenidos**. Como su propio nombre indica, es un sistema que **nos permite gestionar contenidos, permitiendo a los editores cambiar cualquier texto, imagen, vídeo o similar, de una manera cómoda y sin tener que lidiar con un código de programación.**
Previamente un programador deberá desarrollar la página web en base al CMS más apropiado para el tipo de web, dejando las tareas posteriores de gestión en manos del usuario final.

Durante estos veinte años y con más de 2.000 proyectos realizados, hemos aprendido que lo más importante son las personas, sus necesidades y expectativas. Si cumplimos con las personas y entendemos el negocio, la tecnología aporta gran valor a la empresa.

¿Por qué usar un CMS?

Actualmente la mayoría de las páginas que visitamos están publicadas bajo un CMS, ya que **permite mantener el contenido de una manera ágil y a la vez permite que cualquier persona pueda dedicarse a esta tarea,** independientemente de sus conocimientos técnicos.

Un diseño web de calidad le otorga a tu empresa credibilidad y confianza de forma instantánea; si a esto le sumamos la solvencia tecnológica de nuestros ingenieros, conseguimos aportar soluciones web de presencia y comunicación elegantes, accesibles, atractivas, rápidas, fiables y seguras.

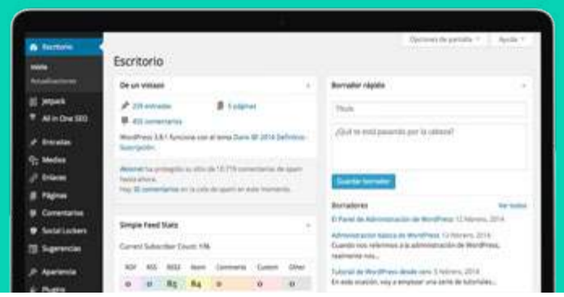
CamaleónCMS

> PLAN BÁSICO
ES la opción más económica al no ser una web a medida ni necesitar de la complejidad de funciones. Es decir, una web con mera presencia de la empresa contando con unas 5 secciones.

> PLAN A MEDIDA
Destinado para proyectos exclusivos y de mayor complejidad porque su organización requiere de: intranet, ventanilla única, portal… es decir, unas funcionalidades muy específicas y personalizadas. Este tipo de proyectos requieren contar con el tiempo necesario para su desarrollo y se realizan bajo presupuesto.

WordPress

> PLAN PROFESIONAL
Suele ser la mejor opción. Cuenta con una flexibilidad y escalabilidad que avalan su utilización para casi cualquier tipo de página web, consiguiendo unas webs dinámicas llenas de funcionalidades y con unos resultados finales muy buenos. Posibilidad de infinitas secciones y con posibilidades de incorporar catálogo de productos, noticias, etc… Webs de menor complejidad, con tiempos de desarrollo y presupuestos más moderados.



Todos los planes de contratación cuentan con: diseño personalizado responsive, 5 cuentas de correo, 5 gb de espacio total para web y mails, aviso legal, política de cookies, política de privacidad, consultoría y formación y certificado de seguridad SSL.
*Posibilidad de ampliación de espacio y número de cuentas de correo.

CamaleónCMS

Más de un millar de clientes repartidos en todo el territorio nacional están realmente satisfechos con CamaleónCMS y ellos son nuestra mejor guía para futuras mejoras.

CamaleónCMS ofrece las opciones necesarias para gestionar de forma exitosa una web profesional. Ofrecemos una alternativa económica para webs básicas, gracias a nuestro desarrollo base que permite presentarse de una forma sencilla, funcional y profesional y convertirse de esta manera, en una herramienta perfectamente adecuada para cada empresa que quiera presencia en internet.
Las modificaciones en CamaleónCMS se hacen con facilidad y esto mejora la relación de calidad-precio de esta herramienta. Grupo Creadsa se centra en la satisfacción del cliente para adaptar CamaleónCMS a sus demandas
Si, por lo contrario, lo que quieres es una página web hecha a medida tiene un proceso muy distinto que implica centrarse primero en la arquitectura de la información, diseñar una interfaz, programar el código del proyecto o incluir una aplicación web para la administración. Al disponer de un código propio, podemos alcanzar las necesidades de cualquier cliente.

VENTAJAS

> **Diseño exclusivo:** El diseño de la web se hace a medida del proyecto, según las necesidades y requerimientos especificados por el cliente que tiene un mayor control sobre el proceso, tanto en el diseño como a la hora de incluir funcionalidades.

> **Programación exclusiva:** Se genera un código utilizado más limpio ya que no incluye funciones que no necesitas o no utilizas.

> **CMS único:** La estructura de tu sitio web será única.

> **Seguridad:** Al no ser de código abierto resultan menos atractivas para los hackers.

> **Mayor escalabilidad:** Podrá agregar todas las funciones que se necesiten.

WordPress

La mejor alternativa para webs profesionales que quieren interactuar con el cliente y que disponen de ese plugin necesario, evitando costes de desarrollos a medida.

Fue creado originalmente para la gestión de blogs pero con el paso de los años la fuerte comunidad que hay detrás ha ido mejorando el producto, añadiendo nuevas funciones que hoy en día nos permiten hacer casi cualquier tipo de web.

Hoy lidera el mercado de los CMS de código abierto, gracias a su interface intuitivo y fácil de manejar, con muchas posibilidades de instalar plugins (hay miles) para que tu página web tenga la funcionalidad que deseas.

Dispone de formularios, sliders de presentación, registro de usuarios, calendarios, foros, comentarios, optimización de imágenes, suscripciones, newsletters… y un sin fin de posibilidades para poder configurar, sin olvidarnos del SEO.

VENTAJAS

> **Uso sencillo:** No es necesario saber programar para publicar y gestionar contenido dinámico o estático.

> **SEO e indexación:** Perfecta gestión del posicionamiento en natural en buscadores, permitiendo controlar varios aspectos fundamentales para conseguir aparecer en Google.

> **Personalizable:** Sistemas con un alto grado de personalización: Desde el diseño de la web hasta nuevas funcionalidades y opciones que puede implementar un desarrollador.

> **Escalable:** Uno de los puntos fuertes de los CMS son los plugins o módulos que podremos añadir en cualquier momento y pueden significar una nueva funcionalidad.

> **Seguridad:** Actualizaciones de seguridad siempre al día, arquitectura robusta y con muchas opciones para personalizar las medidas de seguridad de un sitio web.

CamaleónSOCIAL
comunicación y marketing

Las estrategias que necesitas para impulsar tu empresa

Somos una agencia de comunicación y marketing multidisciplinar especializados en la creación de contenidos multiplataforma y su posicionamiento.

Tan importante es tener un buen producto o servicio cómo tener una buena estrategia de social media o realizar una correcta comunicación corporativa.
El marketing y comunicación no solo están reservados para las grandes corporaciones o multinacionales, con una correcta inversión y asignación de recursos, los resultados pueden ser positivos y permitir el crecimiento de cualquier negocio, ya sean pequeñas o medianas empresas.

Gestión RRSS

Las redes sociales tienen más de tres mil millones de usuarios y cada persona, de media tiene cuenta en cinco redes distintas. Con estas cifras, ¿cómo no va a tener redes sociales tu empresa?

Son el mayor escaparate que puede tener tu negocio por eso, no solo publicamos contenido comercial, sino que también generamos otro tipo de posts para afianzar tu imagen y que tu marca se posicione como líder en su sector.

Siempre en el afán de lograr contenidos eficaces y de calidad contamos con recursos tanto internos como externos para producciones técnicas, de ahí que confiemos solo en los mejores profesionales.

Cada red social tiene sus propias peculiaridades, por eso adaptamos los contenidos a cada plataforma para así, sacar el mayor partido posible y que todas consigan generar tráfico en tu web o tienda online, aumentar el alcance, incrementar el engagement con los seguidores, etc.

SEO y SEM

El posicionamiento es vital para cualquier web o tienda online. Maximizamos cada aspecto de tu página para que todos los buscadores la tengan en cuenta a la hora de ofrecer resultados sobre búsquedas relacionadas directa o indirectamente.

El posicionamiento debe estar presente a la hora de diseñar la web, de publicar en el blog, de crear contenidos para las redes sociales y, por supuesto, durante el proceso de programación.
Ya sea una web de varios años de antigüedad o de reciente creación, lograremos que cada pestaña sea visible para Google, Yahoo, Bing, etc o, si se trata de un e-commerce, que los productos se vean más y así, mejorar los resultados.

¿Puedo llegar a más gente, aunque no me siga o no sean clientes habituales?

¡Por supuesto! Las redes sociales son el mayor escaparate que puede tener tu negocio y con el posicionamiento SEM se pueden rentabilizar gracias a pequeñas inversiones.
Con estas campañas conseguimos aumentar sustancialmente el alcance de tus publicaciones, reforzar los canales de venta de tus negocios y generar tráfico en tu web.
Todas las plataformas te permiten acotar tu público objetivo de una manera tan específica que las posibilidades de que los clientes potenciales se conviertan en reales se multiplican.

Marketing y desarrollo de negocio

Diseñamos una estrategia de marketing y comunicación global para tu negocio, ya sea con acciones para campañas concretas y estacionales, o para posicionar tu marca o negocio.

Para que las campañas sean eficaces elaboramos un plan de acción con un timing concreto de cada fase, segmentamos el target, creamos los copys más atractivos con campañas visuales altamente efectivas y diseñamos las newsletter más estéticas y funcionales.

¿Cuántas más newsletter, más venderé?

¡Claro que no! Es más, probablemente solo consigas cansar a tu base de datos y que opte por darse de baja de tu newsletter.

A la hora de integrar esta herramienta en la estrategia de marketing fijamos unas fases imprescindibles para garantizar su eficacia: definir los tipos de target, establecer los objetivos, concretar el tipo de comunicación y sus acciones, elegir la plataforma desde la que lanzarla, enviarla y medirla.

¿Qué consigo regalando algo u ofreciendo descuentos y ventajas a un influencer?

Ampliar tu público, consolidar tu imagen de marca y aumentar las ventas a través de las relaciones públicas. Los iconos de las nuevas generaciones han cambiado, pero precisamente en un mundo interconectado no se puede prescindir de esos "influenciadores", capaces de conseguir con un par de fotos o un vídeo que se agote un producto.
Sin embargo, las colaboraciones, ya sean pagadas o no, deben tener siempre en cuenta que el influencer escogido se ajuste a tu target o a tus clientes potenciales, que su perfil encaje con tu marca y que sus datos (seguidores, alcance, engagement) sean reales.

Con cada campaña realizamos un exhaustivo análisis de influencers para elegir a quien más te pueda reportar con un evento, un sorteo o un regalo.

¿Cómo puedo salir en un periódico?

La presencia en medios sigue siendo importante, sobre todo, si se trata de medios de comunicación especializados que te pueden dar aún más valor a tu marca con sus menciones, reportajes o entrevistas. Contamos con una amplia base de datos de medios de comunicación de distintos sectores que pueden resultarte realmente útiles tanto en nuevos lanzamientos como en acciones que consoliden tu imagen de marca, supervisamos y gestionamos todo el proceso para que la campaña sea totalmente efectiva.

¿Cómo se mide nuestro trabajo?

Contamos con múltiples herramientas que nos permiten monitorizar, recoger y analizar todos los datos de las campañas y acciones que llevamos a cabo.
Nuestro trabajo finaliza con un informe claro y conciso de los resultados obtenidos teniendo en cuenta conceptos como alcance, impresiones, leads o CPC. Todos estos y muchos más nos permiten tener una visión global de todo el trabajo realizado y de cómo lo ha recibido y reaccionado tu público.

Nuestro trabajo no es una carretera de un único sentido, sino que es una relación bidireccional donde: tan importante es el mensaje, la forma o el contexto cómo el feedback que genera el mercado, ya sea a través de los clientes, usuarios, proveedores o incluso, de la competencia.

¿Cómo trabajamos?

1. Siempre mantenemos una primera reunión para poder tener un feedback directo de tu empresa y de sus necesidades, objetivos y recursos.
2. Auditamos tu presencia digital y te ofrece una propuesta adaptada a tu negocio.
3. Diseñamos una estrategia global para tu marca.
4. Implementamos la estrategia
5. Valoramos los resultados

APOSTAMOS POR UNA COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES CONTINUA

Vamos a ser tu voz en internet por lo que tenemos que saber exactamente qué es lo que quieres decir, cuando, cómo y a quién.

Desde 2001 INNOVANDO para ti

EXPERIENCIA
Más de 1.000 proyectos web realizados
Más de 500 contratos activos

EQUIPO
12 profesionales altamente cualificados
(70% universitarios y 30% grado superior)

INSTALACIONES
Más de 500 metros destinados a los diferentes departamentos

PREMIADOS
III Premio Emprendedores
Diputación de Salamanca en 2009

CERTIFICADOS
Todos nuestros productos cuentan con CERTIFICADO SSL

Déjate asesorar por expertos digitales. ¿Hablamos?

COLABORADORES
Colaboramos con la Universidad Pontificia y con la Universidad de Salamanca

Universidad Pontificia De Salamanca

Universidad de Salamanca

Verial · MARKBi · dinahosting

ALIANZAS
Trabajamos mano a mano con Verial, Markbi y Dinahosting

CamaleónCloud y todos sus productos; *CamaleónCMS, CamaleónCRM , CamaleónSHOP y CamaleónSOCIAL* pertenecen a **Grupo Creadsa (www.creadsa.com).**

Ctra. Ledesma 63, 37006 Salamanca
923 605 082 - 923 605 083
www.camaleoncloud.es