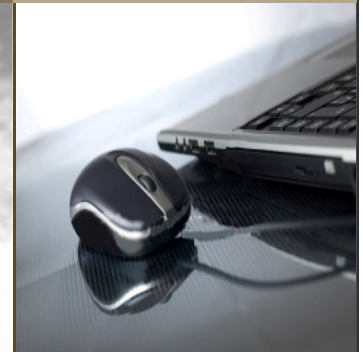


Enero '09

Marketing



### Bienvenido a SYNDEO

Estimado(a) Paulina Galindo

**SYNDEO Conecta** tiene como fin vincularlo con la información que a usted le interesa para que pueda transformar la productividad de las empresas , cambiando la forma en que utiliza la información para relacionarse con sus clientes.

### SYNDEO Conecta

[Las tendencias de Marketing](#)

[Marketing Relacional](#)

## Soluciones SYNDEO:

**Automatización de Marketing: Generar demanda e identificar nuevas oportunidades de negocio.**

A través del CRM usted podrá:

Segmentar su base de datos por características comunes de sus clientes.

Dirigir a determinados segmentos sus campañas marketing.

Identificar nuevas

### Las tendencias del Marketing

*Las grandes compañías han adoptado las nuevas tecnologías y han destinado parte de su presupuesto de marketing en medios de comunicación digitales.*

*Entrepreneur Magazine*

### La transición de los medios tradicionales a los medios alternativos

La publicidad en los periódicos y las revistas, la radio y la TV continuarán siendo un fuerte medio de comunicación, pero el crecimiento que tendrá la inversión en medios digitales es evidente, los anuncios publicitarios se están moviendo hacia anuncios on line, y nuevas alternativas de comunicación. Muchos publicistas y mercadólogos están encontrando en los medios alternativos la mejor manera de encontrar a sus audiencias y generar un mejor ROI. Según Veronis Suhler Stevenson ha pronosticado que del 2006 al 2011 el crecimiento de la comunicación digital en un 23%, mientras que la comunicación tradicional tendrá un crecimiento del 1% anual.

Los nuevos canales del marketing interactivo como el e-mail, search marketing, videos on line, social media, podcast, año con año obtienen mayores cuotas de los presupuestos de marketing y esto debido al gran crecimiento del número de usuarios de Internet en México.

oportunidades de negocio.

Medir los resultados y la efectividad de cada esfuerzo de mercadotecnia.

### Marketing relacional como estrategia

Marketing Relacional consiste en crear, fortalecer y mantener las relaciones de las empresas con sus clientes, buscando maximizar los ingresos. Su objetivo es identificar a los clientes más rentables para establecer una estrecha relación con ellos a lo largo del tiempo. Es un proceso que optimiza los recursos de la empresa para crear la mejor experiencia posible y otorgar el máximo valor al cliente.

**Inscríbese a nuestro próximo webinar Marketing-Conecta**

Los 4 pasos detrás de la estrategia:

1. Identificación: Debe comenzar obteniendo información de sus clientes, organizando su base de datos de clientes en la que pueda identificarlos fácilmente.
2. Diferenciación: Con una base de datos organizada, usted identificará grupos de clientes con perfiles similares y los agrupará por características comunes.
3. Interacción: Una vez identificados los distintos segmentos de clientes la interacción deberá ser distinta con cada grupo, los clientes que le generen más beneficios deberán recibir un trato especial.
4. Personalización: Como resultado del ejercicio anterior, usted puede personalizar su oferta para las necesidades de los distintos segmentos de clientes y de esta manera elevar los niveles de satisfacción de sus clientes.

[Descargar whitepaper](#)

SYNDEO provee soluciones para mejorar las relaciones con sus clientes a través de consultoría estratégica y la implementación de tecnologías que facilitan la adopción de las mejores prácticas de la industria.

**SYNDEO, Customer Intelligence.**

Av. López Mateos Sur N°2077 Int.Z.7  
C.P.44510 Guadalajara, Jalisco  
México  
[www.syndeo.com.mx](http://www.syndeo.com.mx)  
+52 33 3030 7233

