



SISTEMAS DE INFOMERCIALES



Siguiente...

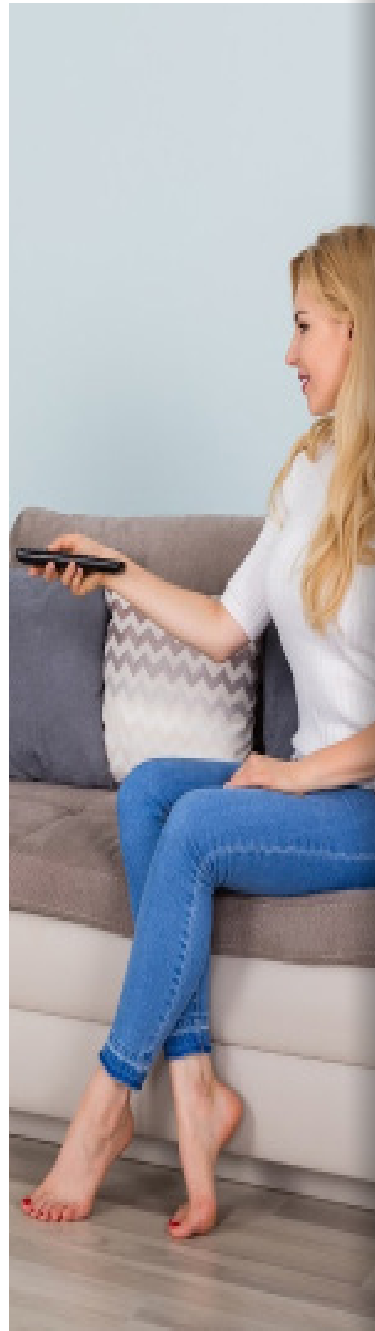


PRESENTATION Presentación

Desde sus orígenes, en la vieja televisión, hace décadas, los infomerciales han sido una poderosa herramienta de marketing para los negocios, y hoy por hoy, han recuperando, su dinamismo *en línea*.

Con la venta de productos directamente a través de la Internet, las empresas tienen nuevas oportunidades de argumentación que pueden dar lugar a la generación de más y mejores negocios.

Ahora muchas empresas confían en los infomerciales para vender sus productos.



Los infomerciales de hoy, son secuencias de video donde se vende directamente desde el primer segundo; es decir, se genera interés en los usuarios, mostrándole los atributos de los productos para luego, convencerlos de comprarlos.

Por ello, producimos infomerciales que acompañan visualmente la transición desde comprador hasta cliente.



...son
secuencias de
video donde
se vende
directamente
desde el primer
segundo...

METHODOLOGY Metodología

Los infomerciales están diseñados para solicitar una respuesta directa que es específica y cuantitativa. Es, por tanto, una forma de mercadeo de respuesta directa. Ello supone, trabajar cuidadosamente la línea argumentativa del infomercial, para que la repetición y reiteración de las características, ventajas, beneficios y valor del producto o servicio, sean claramente, percibidos por el usuario -leáse comprador- en poco tiempo.



... se trata de conseguir respuestas directas que sean específicas ...

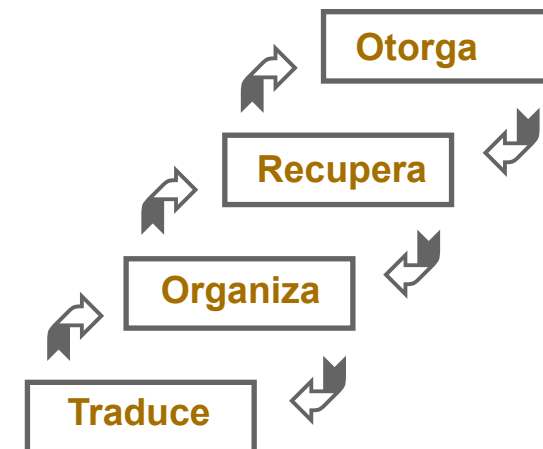


INFOMERCIALES
de alta efectividad

...para fidelización presencial y en computador, tableta o smartphone...



MODELO PARA SISTEMAS DE INFOMERCIALES



La secuencia: **t**raducir, **o**rganizar, **r**ecuperar y **o**torgar, es muy eficaz, para la identificación de las *características, ventajas, beneficios* y *valor* de los productos o servicios que convertiremos en infomerciales altamente efectivos.

TECHNOLOGY Tecnología

El éxito de nuestro sistema de infomerciales se sustenta en la aplicación de metodologías y tecnologías orientadas a:

A. REPETIR ARGUMENTOS

Elaboramos libretos o guiones centrados en los intereses del comprador.

- **ORGANIZA**, escritos que atienden sus deseos.
- **RELACIONA**, libretos que recuperan sus intereses.
- **ATIENDE**, guiones que acercan sus expresiones.
- **LEGITIMIZA**, textos que validan sus argumentos.

...Argumentos para ver.

EXPERIENCIA
en argumentos



**...contenidos de alto
impacto comercial y
recordación...**

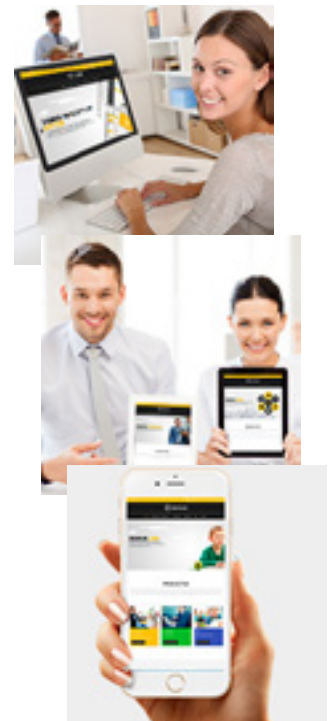


B. REITERAR ARGUMENTOS

Utilizamos recursos que comunican los atributos visuales del producto.

- **MODELA**, segmentos que atienden sus deseos.
- **IMAGINA**, secuencias que recuperan sus intereses.
- **REPITE**, bloques que acercan sus expresiones.
- **ACERCA**, videos que validan sus argumentos.

...Videos para comprar.



EXPERIENCIA
en videos

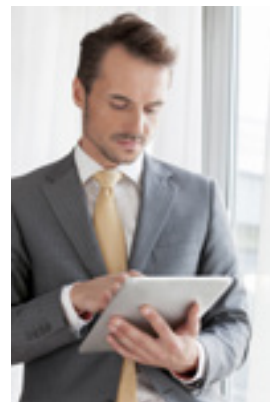
SOLUTIONS Soluciones

Para desarrollar un sistema de vinculación para su entidad, integramos:

- **Características** que son datos objetivos del producto o servicio.
- **Ventajas** se ponen de manifiesto cuando se hacen comparaciones.
- **Beneficios** es lo que el cliente consigue con el producto.
- **Valor** es la percepción de los beneficios menos el costo del producto.



...un sistema optimizado para hacer infomerciales orientados a las ventas...



INFOMERCIALES
de orientados al consumidor

...videos de diferentes industrias y un solo propósito: vender...



Hemos producido videos de diferente formato que permiten la recuperación, organización y distribución de contenidos comerciales, para corporaciones líderes en nuestra región como:

- **Genera** de México, para su Financiera Compartamos.
- **Ferreyros** de Perú, para su empresa Unimaq.
- **Scotiabank** para todas sus financieras en América Latina.



INFOMERCIALES
optimizados para redes

CUSTOMERS Clientes

Nuestros sistemas de infomerciales son instalados atendiendo un exitoso modelo que recupera los intereses de los mejores clientes de la organización y los distribuye en contenidos que estimulan un proceso natural de potenciales a prospectos, a compradores, a clientes.



...recupera los
intereses de
los mejores
clientes de la
organización en
infomerciales...



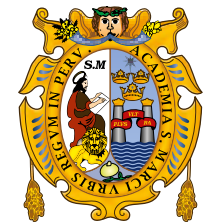
HOMOLOGADOS
en el modelo



...ayudamos a construir
relaciones eficaces con
los clientes...



Ayudamos a nuestros clientes a homologar sus programas y planes de fidelización con prestigiosas universidades en la región.



Universidad Nacional
Mayor de San Marcos



Universidad de
Panamá



Universidad
Esan

PARTNERS Asociados

Trabajamos con un selecto equipo de empresas consultoras hábiles en el modelamiento e instalación de sistemas de fidelización para las principales corporaciones de la región:

ADCL
Gerencial

ADCL Gerencial - Panamá
Milton García
+507 6612 8587
info@adclgerencial.com
www.adclgerencial.com

ARCO | **UC**
UNIVERSIDAD CORPORATIVA

ARCO - Ecuador
Marcela Cabrera
+593 4 388 4569
mcabrera@arco.com.ec
www.arco.com.ec

JG
CONSULTING

JG Consulting - Panamá
Julio Gutiérrez
+507 6550 6416
info@juliogutierrez.com.
www.juliogutierrez.com

...Un selecto grupo de
empresas asociadas...



PRICE

PRICE Group - Perú
Arturo Price
+511 998 998699
arturo@price.pe
www.price.pe

UC

UC Centroamérica - Guatemala
Carmen Ramirez
+502 5497 2818
info@universidadcorporativa.com
universidadcorporativa.com

INFOMERCIALES
producidos profesionalmente

SISTEMAS DE INFOMERCIALES

Universidad Corporativa
Guatemala - Perú - Panamá

www.universidadcorporativa.com

