

01

Fully connected



Los 4 puntos cardinales: cliente, consumidor, comunicación, creatividad.

**“Todo lo que pasa en el mundo está vinculado.
Todo lo que pasa se puede relacionar”.**

Saber conectar e interconectarse – séptimo principio

- Leonardo Da Vinci -





Vivimos en un mundo conectado y no solo en términos digitales. Cada uno de nosotros forma parte de diferentes grupos e interactuamos con ellos a través de lo que nos identifica, pertenecemos a una familia y estamos conectados emocionalmente, formamos parte de un equipo de trabajo y compartimos objetivos e intereses; sin embargo, al mismo tiempo buscamos la identidad de nuestro ser como individuos.

En **SOMOSUNO** nos apasiona identificar y entender cómo se generan las conexiones en un ecosistema complejo en el que coexisten y cocrean personas y marcas.

La brújula del marketing que nos guía para lograrlo se basa en cuatro puntos cardinales: **cliente, consumidor, comunicación, creatividad**, es lo que llamamos: **Fully connected**.

Cliente:

Conocer a las personas y las compañías a las que pertenecen nos permite ofrecer una propuesta de valor y servicio al cliente: ¿cuáles son

sus necesidades, sus anhelos, sus objetivos, ¿qué productos o servicios ofrecen?

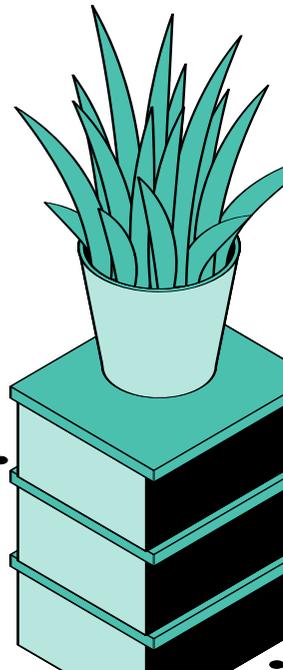
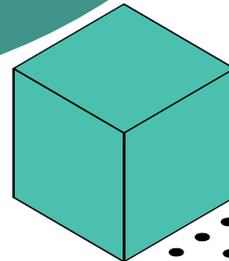
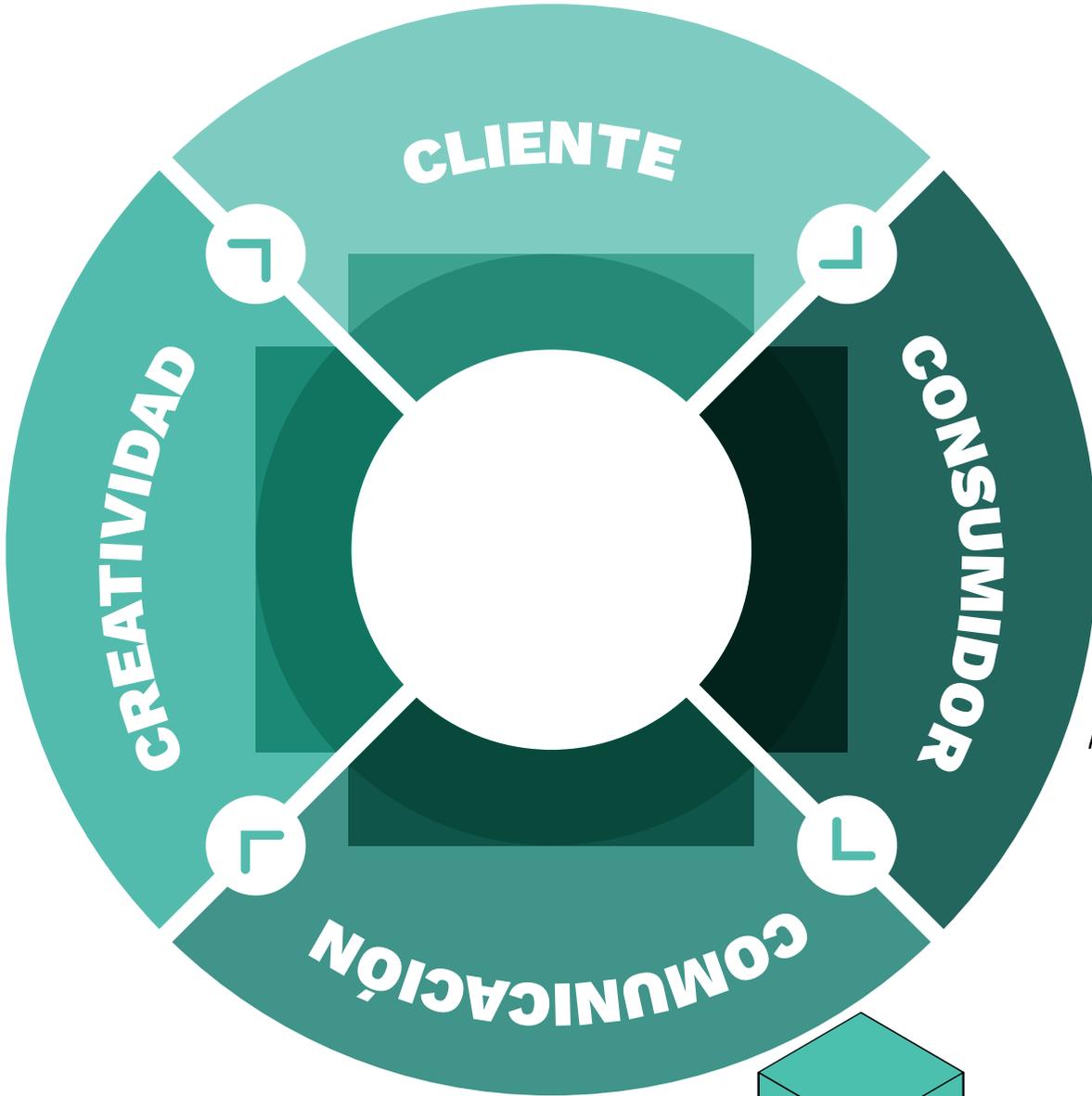
Consumidor:

¿Qué piensa, cuáles son sus intereses, sus emociones, cómo vive, cuál es su nivel de conocimiento y uso de tecnología? Estos y muchos otros factores se involucran en nuestra labor diaria para obtener insights que hacen posible la creación y el desarrollo de comunicaciones relevantes capaces de generar emociones positivas.

Comunicación:

Al conocer los insights de nuestros consumidores, elaboramos un mapa de su perfil y comportamiento para crear estrategias con contenidos que impactan en diferentes plataformas. Generamos impacto real en cada una de las etapas del funnel con acciones concretas para cada objetivo. Elaboramos estrategias innovadoras de promoción, experiencias de marca, posicionamiento, branding. Creamos contenidos de alto valor que comunican los mensajes clave de forma asertiva.







Creatividad:

Para desarrollar contenidos relevantes, conectamos a los consumidores con las marcas de formas creativas e innovadoras. La marca se vuelve un objeto querido porque a través de acciones estratégicas e ingeniosas conectamos con las tres partes más importantes del individuo, su triada: mente, corazón y espíritu.

En **SOMOSUNO** capturamos la atención del consumidor con el propósito de generar conexiones reales y significativas con la marca, mediante campañas con impacto social.

Nuestro modelo Fully Connected, basado en una formulación múltiple e integral, nos permite desarrollar proyectos desde el planteamiento estratégico, la ideación de propuesta y su materialización, a través de diversas herramientas de ejecución online y offline, finalizando con la medición constante de resultados.

A través de esta multiplataforma obtenemos engagement para las marcas y empresas de nuestros clientes, logrando su permanencia de forma innovadora y relevante.

Mientras que los modelos empleados por el marketing tradicional utilizan conceptos 360 que son implementados de forma aislada -perdiendo así la oportunidad de generar conexiones entre las marcas y su público objetivo-, el modelo Fully Connected que usamos en **SOMOSUNO** permite a los consumidores obtener diferentes beneficios y emociones a través de una misma acción, generando reacciones que los conectan de manera completa con la experiencia promocional y con las marcas.

El éxito de nuestro modelo multiplataforma se basa en su innovación continua y en la profunda interrelación de las unidades de servicio especializado de **SOMOSUNO**, las cuáles desde su expertise trabajamos unidas bajo un mismo objetivo, además, complementamos respuestas y resultados amplificándolos para llegar a más usuarios en diferentes momentos y niveles.

Al mismo tiempo, nuestro modelo Fully Connected y sus cuatro puntos cardinales, contemplan la interacción que se establece entre consumidor y marca dentro del PDV (Punto De

Venta) y los distintos canales digitales o marketplaces como son Amazon™, Mercado Libre™, entre otros. El 80% de las decisiones se toman ahí, al momento de la compra o en el momento cero de la verdad (ZMOT) y aunque son muy diversos los factores que se involucran en el proceso, sabemos que la interacción entre consumidor y marca es fundamental, por eso activamos acciones promocionales que conectan rápida y efectivamente con las emociones y con los pensamientos de las personas.

La tecnología es una de nuestras herramientas y la aplicamos tanto en offline como en online, es decir, conocemos, generamos y dirigimos las experiencias que conducen la decisión de compra de los consumidores. Por ende, Fully Connected está en constante evolución.

SOMOSUNO para trazar el camino hacia el éxito de las acciones de marketing promocional con impacto de nuestros clientes.

