

Comunicación Interactiva y Marketing viral



Objetivos

Nuestro objetivo es convertirnos en **socios estratégicos de nuestros clientes** en el mundo digital, generando un vínculo estrecho con las marcas, brindándoles **información cuantitativa y cualitativa**, realizando el correspondiente **análisis** y, desde ahí, generar en conjunto **campañas estratégicas online**, siempre vinculando la **creatividad** en los **contenidos** con las **últimas tendencias** sobre medios digitales, incluyendo desde iniciativas web 2.0, actividades off line, aplicaciones a medida y campañas mobile.

Servicios

- **Investigación de Mercado Online:**

Poder conocer **que buscan, que sienten, que opinan** los consumidores en la web 2.0 (social media) y capitalizarlo como una **herramienta insightful** para darle valor a las marcas y poder **generar futuras comunicaciones mas eficientes**.

- **Desarrollo Integral de Campañas de Comunicación:**

Utilizando el diálogo y la interacción horizontal como fuerte, se proponen y proveen contenidos diferenciales, integrando desde sitios y blogs fáciles de usar, hasta estrategias off line que acerquen a los clientes a las marcas y los posicionen del mismo lado de la vereda.

- **Sembrado online:**

Prensa y RR.PP de productos y servicios en la Web 2.0, y aportando un valor adicional a los miembros de las comunidades y a las marcas. Sembrar en la web **nuevos conceptos** que las marcas quieren comunicar o investigar. **Generar y estimular el fenómeno viral.**

- **Posicionamiento Web:**

Mejorar el **posicionamiento** de la marca en **buscadores** como Google o Yahoo!

- **Publicidad on-line:**

Creación de campañas publicitarias online para **redireccionar el tráfico** hacia el site de la marca logrando mayor **visibilidad en sus productos**, así como también **generar información cualitativa y cuantitativa** útil para entender el comportamiento del target y aprovecharlo para el lanzamiento de futuros productos.

Resultados

Estudio Yuste **monitorea y evalúa** las acciones de comunicación no solo para medir la reacción de las acciones que se están llevando a cabo, sino para poder **predecir situaciones futuras y tomar decisiones** sobre cómo proceder. Se genera información **cuantitativa y cualitativa** de algo valor para el negocio del cliente.

Casos de Éxito

National Geographic – Campaña “El desafío del Geoturismo 2009” - [Más información](#)

Telmex – Campaña “De Cacho para Vos” - día de la Madre – [Más información](#)

Samsung – Campaña “¿Cuál es tu música?” – [Más información](#)

Revista GPB – Posicionamiento en Comunidades OnLine – [Más información](#)