

# ¿ Cómo hacer clientes en la era Ecommerce ?



En 3dids.com todo suma

**+55**  
marcas  
internacionalizadas online

**+310**  
proyectos  
digitales

**+295**  
millones de €  
online/año gestionados

**+15**  
años acompañando  
a nuestros clientes

**+100**  
Apariciones  
en medios

**56%**  
Mercado  
exterior

**+800K** €/mes  
Gestionados Google  
Adwords/Facebook Ads

**+55**  
Profesionales

Junto hacemos que suceda

# Equipo

Consultores

Ingenieros

Diseñadores

Publicistas

Periodistas

40% > 40

30% > 30

30% > 30



**Bion)tech**

CHIE MIHARA

 **SILBON**

 federópticos

renta4 Especialistas  
en inversión

  
valmesa

**Botticelli**

**ECOALF**

HAPPY FRIDAY

 **CUPLÉ**

EIFFAGE  
 **INELBO**

**exé**

HISPANITAS  
JOY IS A CHOICE

 **SURKANA**

condiodo

CASTEJÓN  
JOYEROS

 **INSIDE**

UNISA<sup>®</sup>

**ASISA** 

  
Fluchos

MENBUR

 **ellesse**<sup>®</sup>

**crocs**<sup>™</sup>

 **natural  
world**  
eco friendly

don algodón

**¿ Cómo hacer clientes ?**

**compra**

cliente

Atención interés deseo **compra** recurrencia recomendación

**¿ Cómo compramos ?**

*Cerebro Humano*

**racional**  
neocórtex

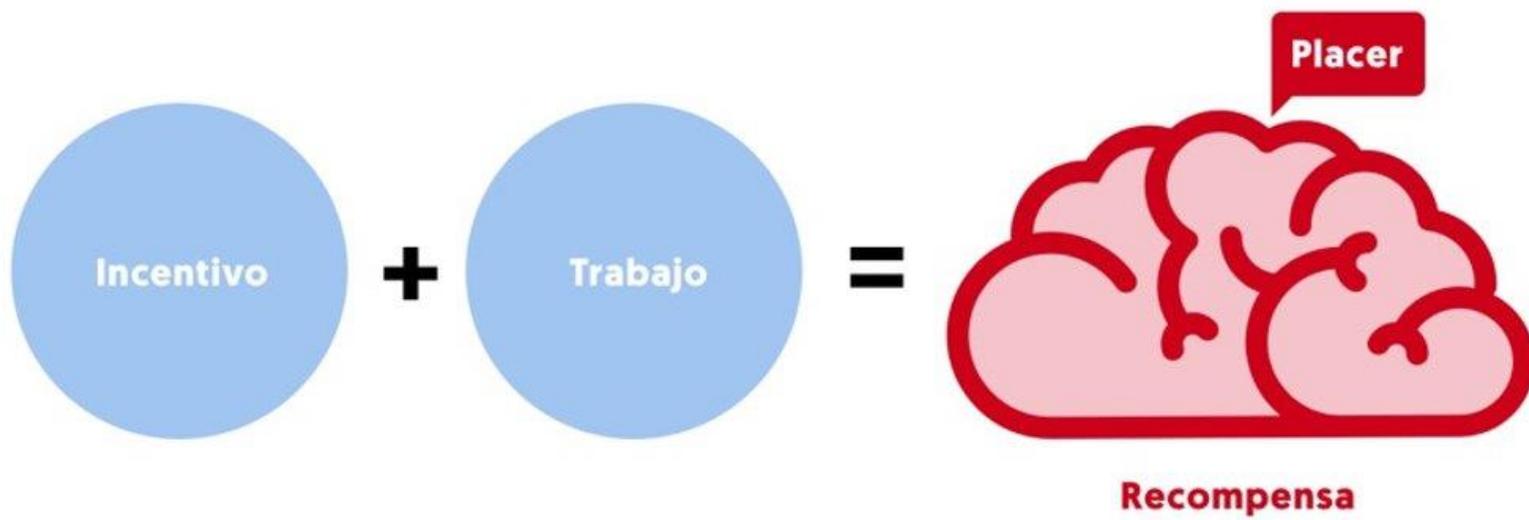
*Cerebro Mamífero*

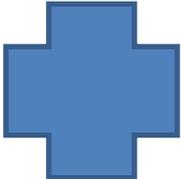
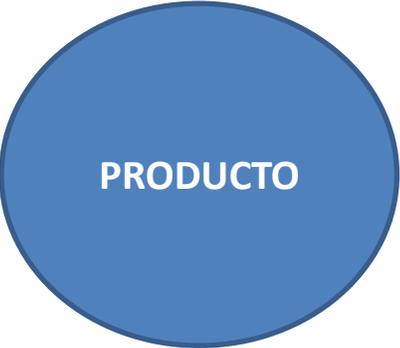
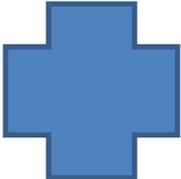
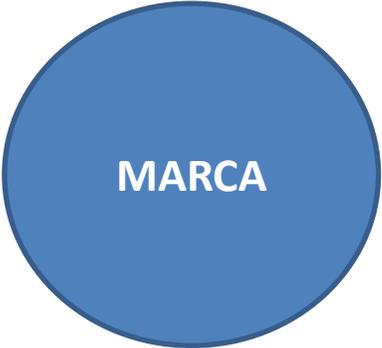
**emocional**  
límbico

*Cerebro Reptil*

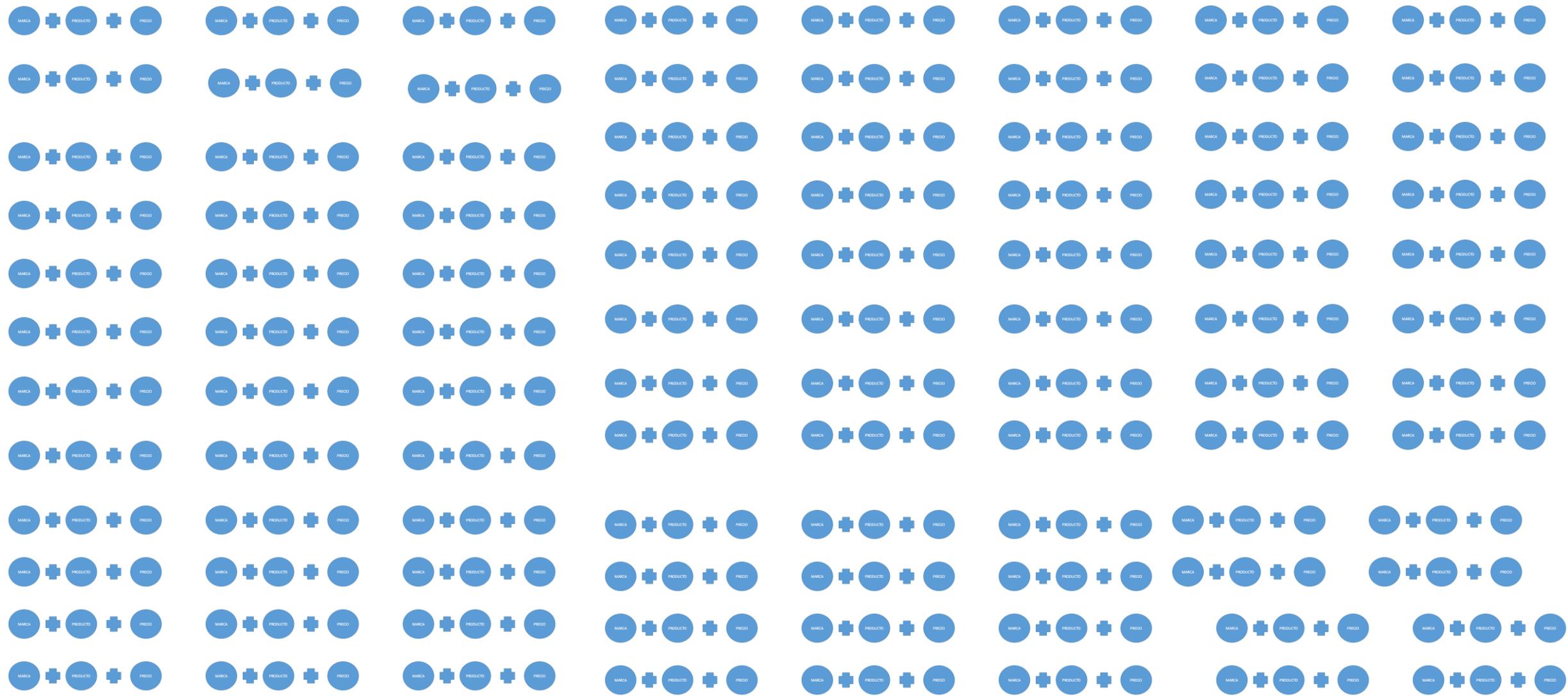
**instintivo**  
tronco







# Y en la era ecommerce



# Sin marca no hay referencia



¿Qué es una marca?

Envy

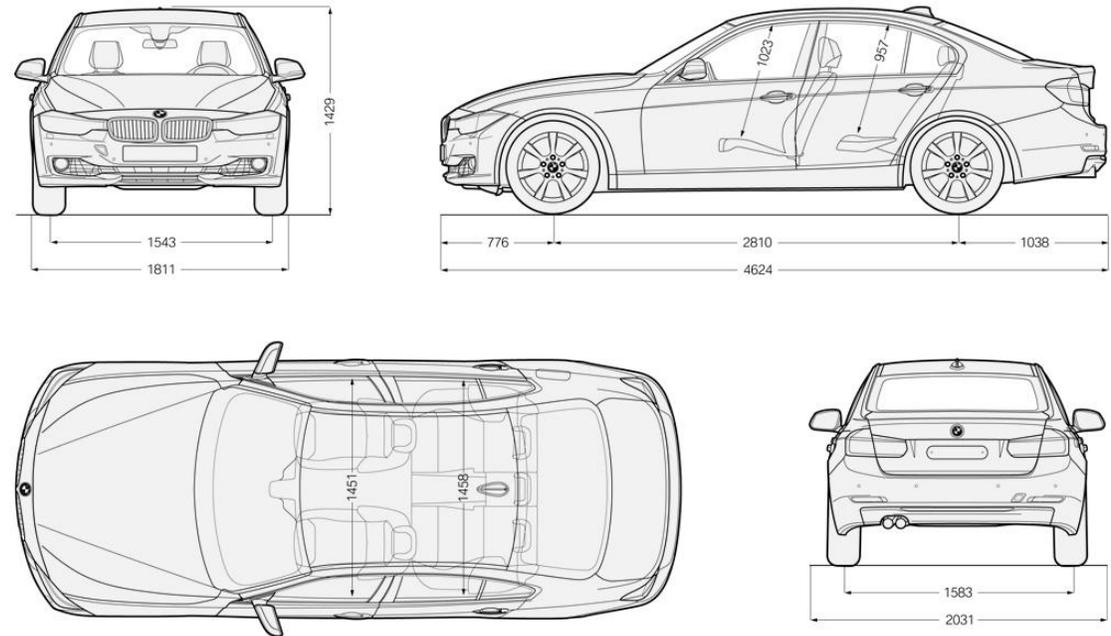
# ¿Qué es una marca?

“Una marca no es un logo”



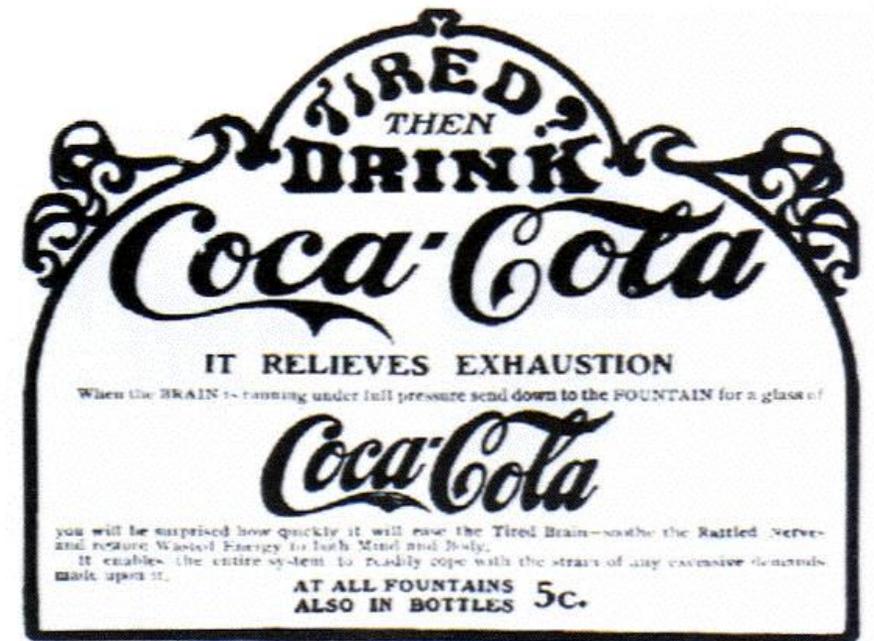
# ¿Qué es una marca?

“Una marca no es un producto”



¿Qué es una marca?

“Una marca no es una campaña”



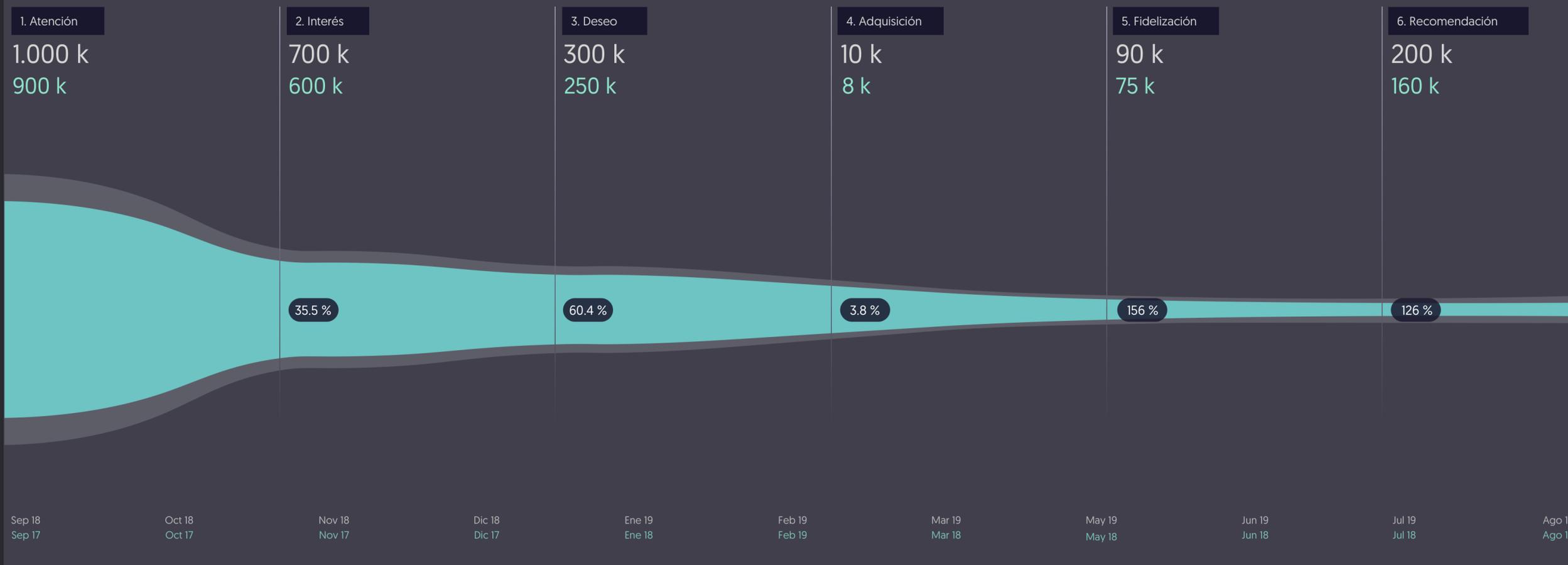


# “Una marca es un sentimiento”



Es la sensación que tiene alguien,  
de que lo que va a consumir,  
colmará sus expectativas

Selecciona fecha ▼



**¿CÓMO CONSTRUIR ESA EMOCIÓN?**

## B2B

“Por qué tú por comprarme a mí  
vas a ganar más dinero”

## B2C

“Si la marca me convence,  
el producto me gusta o lo necesito  
y el dinero lo tengo o me lo dejan, lo compro”

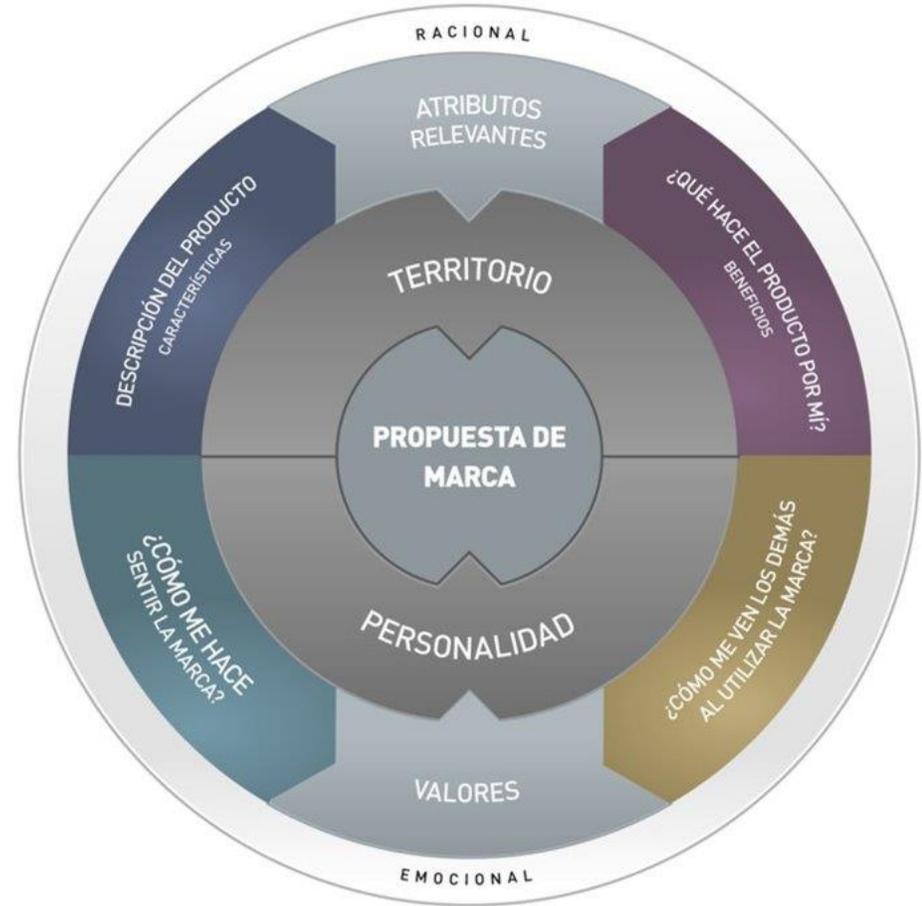
ESTRATEGIA DE MODELO DE NEGOCIO / MARCA

# MARCA

FRECUENCIA

+

NOTORIEDAD



*Cerebro Humano*

**racional**  
neocórtex

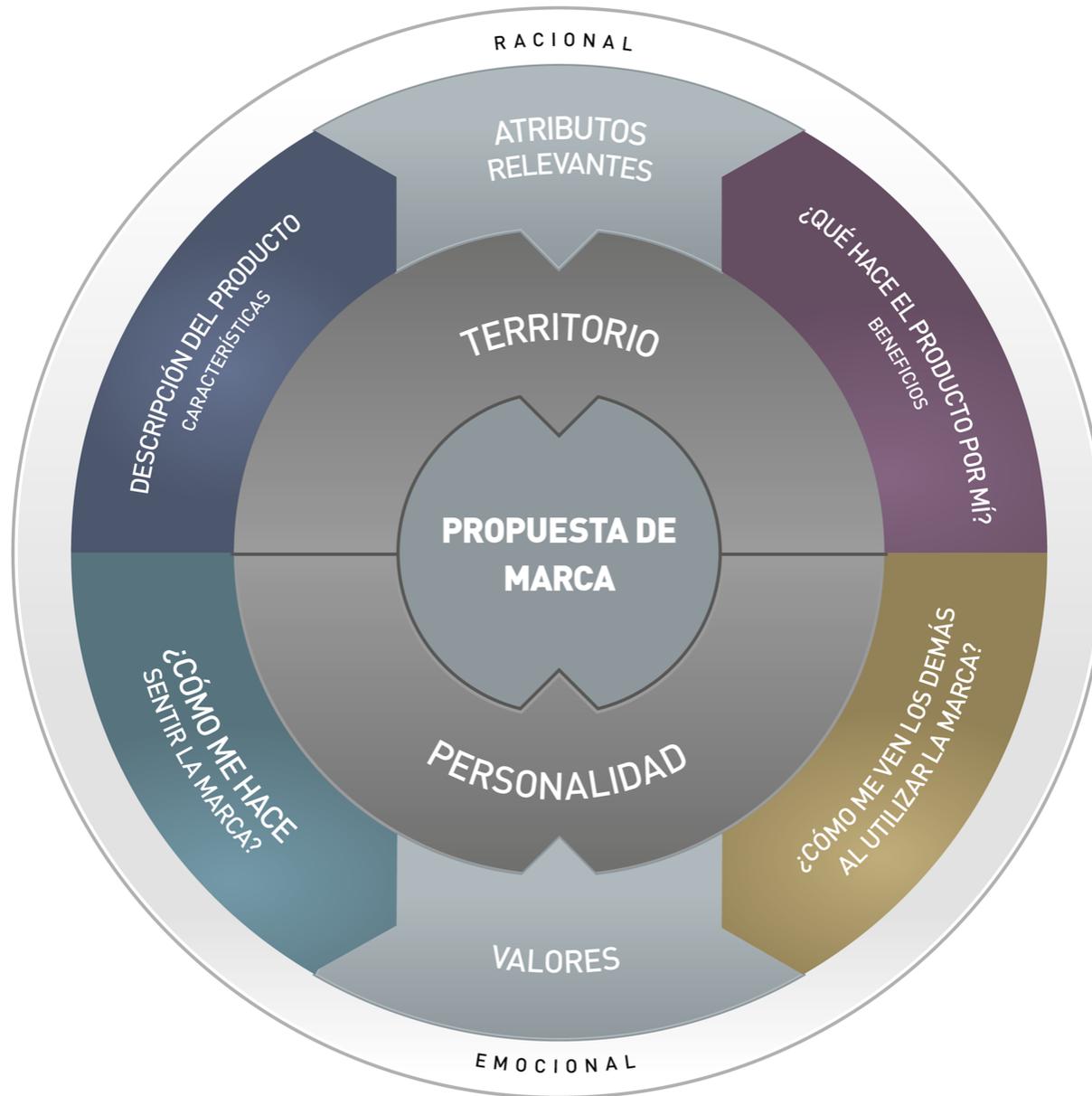
*Cerebro Mamífero*

**emocional**  
límbico

*Cerebro Reptil*

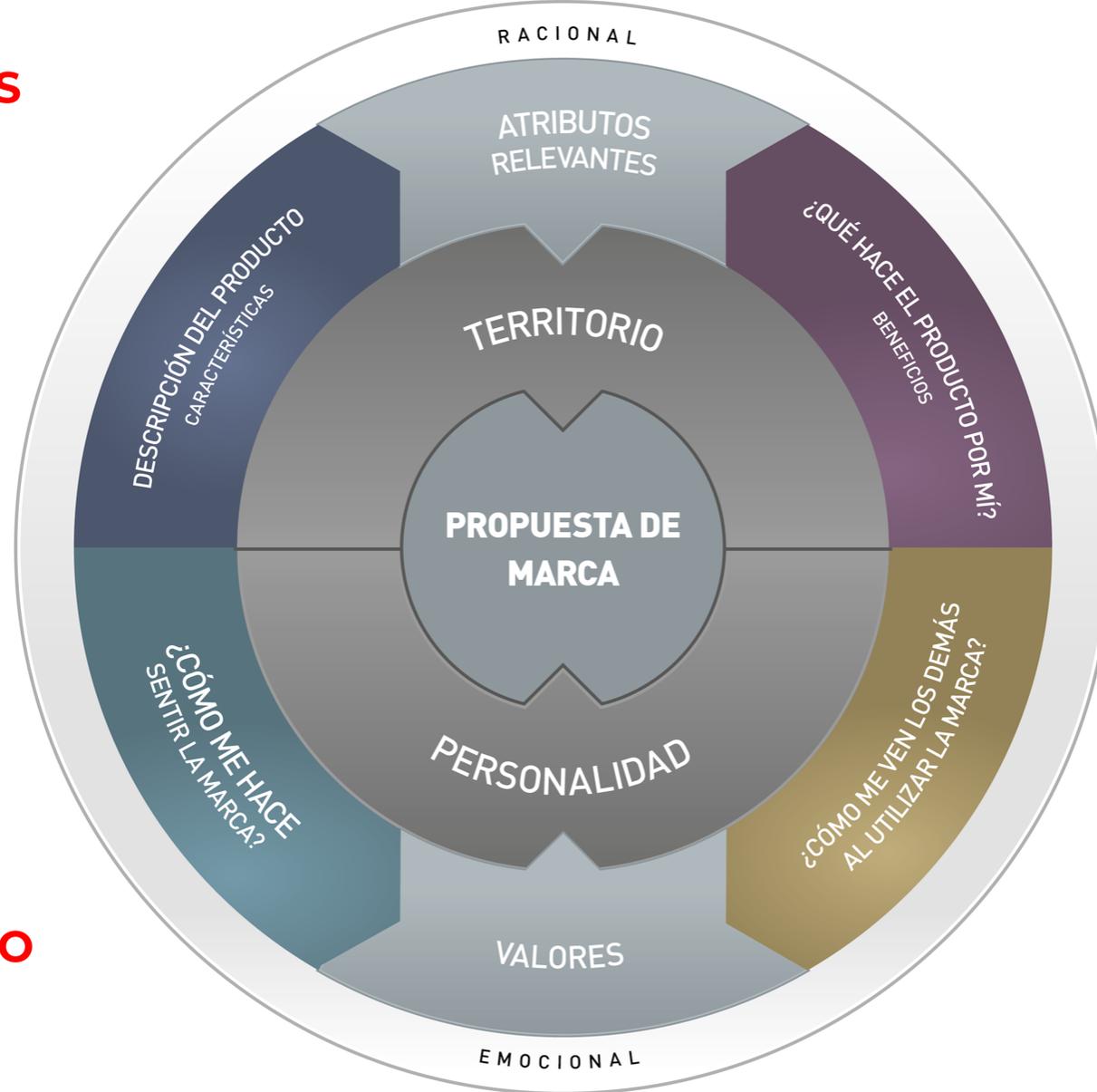
**instintivo**  
tronco





**CARÁCTERÍSTICAS**

**BENEFICIOS**



**COMO ME SIENTO**

**COMO ME VEN**



ZARA



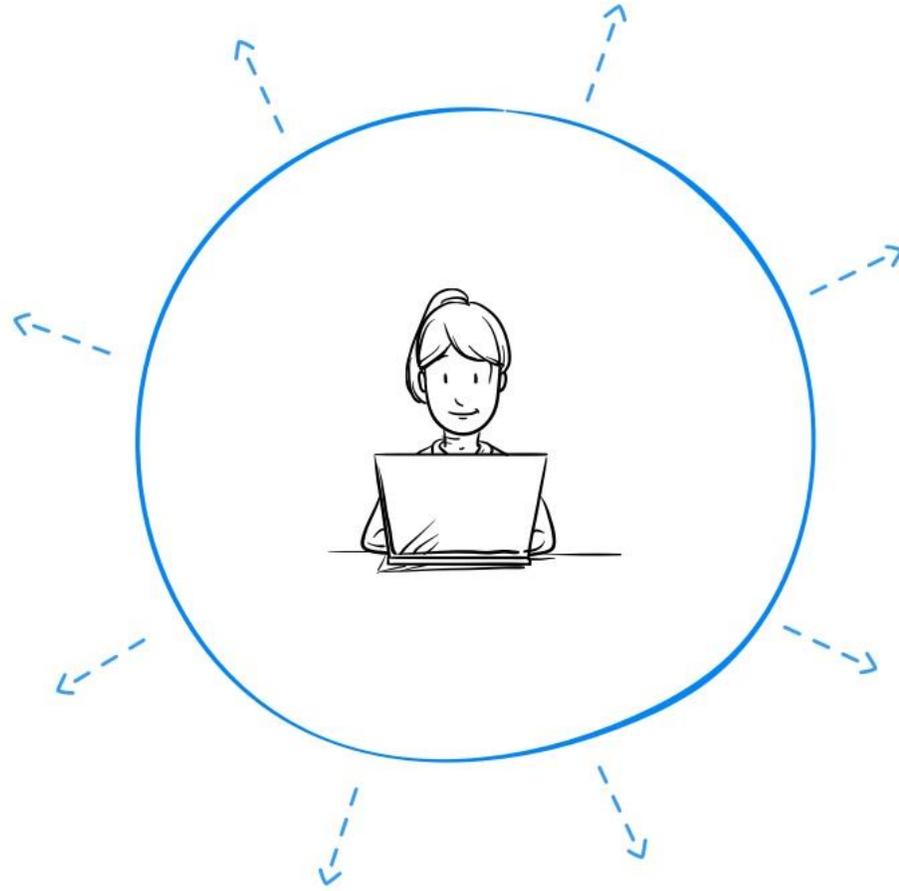




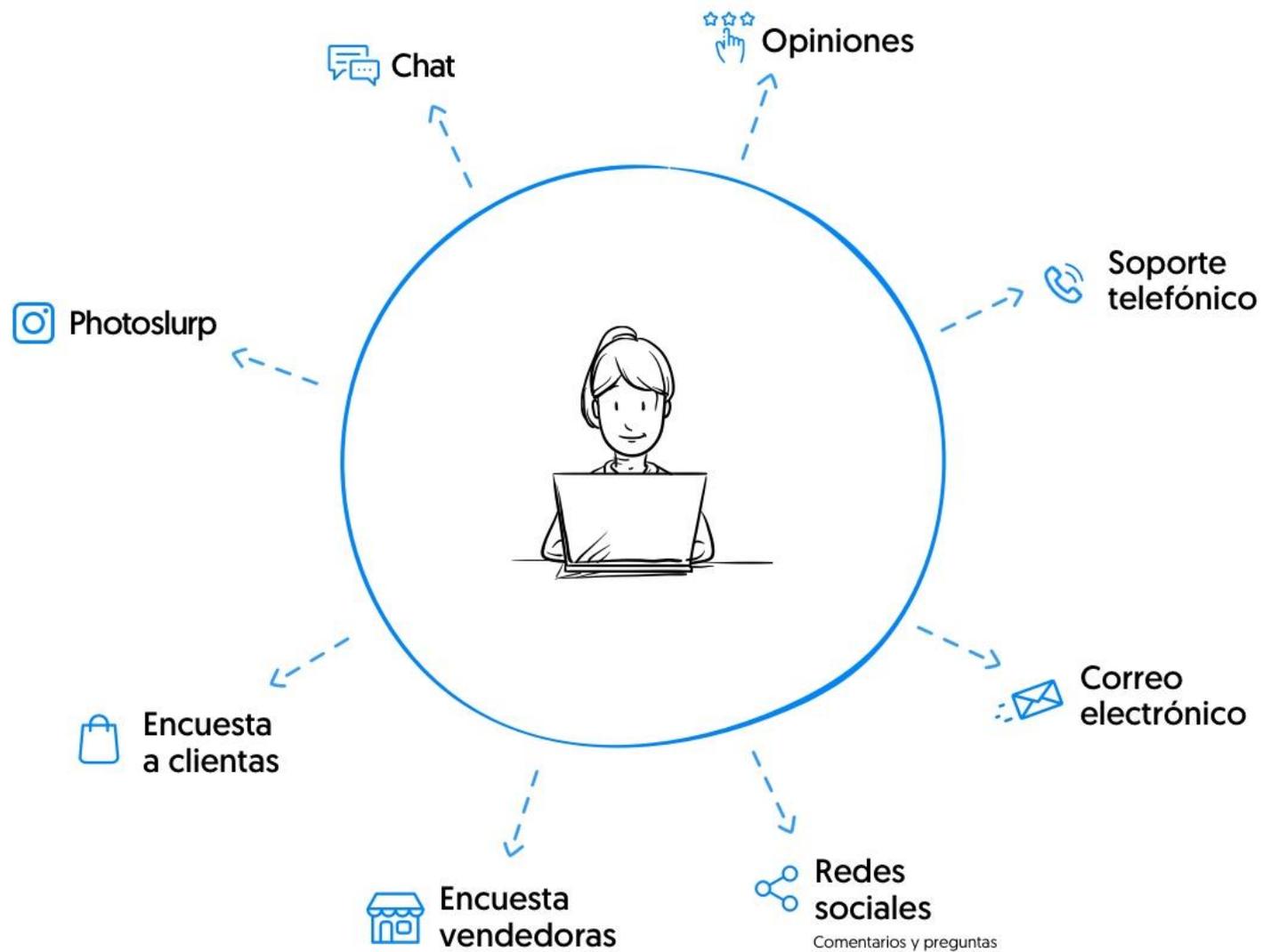


## FOCUS GROUP

## PUNTOS DE CONTACTO CON EL CLIENTE



# PUNTOS DE CONTACTO CON EL CLIENTE



Selecciona fecha ▼



Selecciona fecha ▼

Mes Septiembre 2018 - Agosto 2019 Comparar   
Mes Septiembre 2017 - Agosto 2018

Año 2019

Enero **Febrero** Marzo Abril  
Mayo Junio Julio Agosto  
Septiembre Octubre Noviembre Diciembre

	Tráfico nuevo	Conversiones	Tasa de conversión					Tiempo en página	Tráfico orgánico genérico	Usuarios	Impresiones
Facebook, Instagram, DPA prospecting	11.628 <span>↗ 12,56%</span>	1.044 <span>↘ 12,56%</span>	2.10 % <span>↗ 12,56%</span>	4,7				48 seg <span>↗ 12,56%</span>	—	9.571 <span>↗ 12,56%</span>	1.077.092 <span>↗ 12,56%</span>
Adroll display intereses matching	9.841 <span>↗ 12,56%</span>	58 <span>↘ 12,56%</span>	0,6 % <span>↗ 12,56%</span>	6,0				32 seg <span>↘ 12,56%</span>	—	8.891 <span>↗ 12,56%</span>	2.278.101 <span>↗ 12,56%</span>
Youtube display adw intereses	12.980 <span>↗ 12,56%</span>	480 <span>↘ 12,56%</span>	0.87 % <span>↗ 12,56%</span>	5,0				58 seg <span>↘ 12,56%</span>	—	11.288 <span>↗ 12,56%</span>	87.912 <span>↘ 12,56%</span>
Campañas influencers a cpc, brandmanic	5.603 <span>↘ 12,56%</span>	52 <span>↘ 12,56%</span>	0,92 % <span>↘ 12,56%</span>	6.32 <span>↗ 12,56%</span>	0.38 <span>↗ 12,56%</span>	6.9 % <span>↘ 12,56%</span>	16.13 % <span>↗ 12,56%</span>	53 seg <span>↗ 12,56%</span>	—	11.288 <span>↘ 12,56%</span>	489.365 <span>↗ 12,56%</span>
SEO genérico, presupuesto enlaces	4.211 <span>↗ 12,56%</span>	48 <span>↗ 12,56%</span>	1,2 % <span>↗ 12,56%</span>	—	—	9.1 % <span>↗ 12,56%</span>	8.99 % <span>↗ 12,56%</span>	1m 46 seg <span>↗ 12,56%</span>	4.539 <span>↗ 12,56%</span>	3.988 € <span>↗ 12,56%</span>	358.698 <span>↗ 12,56%</span>

3dids.com 965242029

Andrés De España

# ¿Y si hubiera otro modo?

Manual para liderar equipos y procesos de transformación digital de negocios.

Comprar Libro (14.95 €)

Suscribir para un capítulo Gratis »

Ebook (9.00 €)

Audio libro (9.00 €)

El 100% de los beneficios obtenidos con la venta de este libro van dirigidos a la ONG Niños de Kenia y a la Asociación APSA. Tu apoyo se traduce en la construcción de un colegio y en el apadrinamiento de niños de Kenia, así como en el apoyo a los enfermos psíquicos de Alicante.



**Andrés de España**

Director de Marketing y CEO

658 056 274

Skype: andres3dids

965 242 029

info@3dids.com

C/Castaños 6, 1º- Alicante

**3dids.com**

webs  
apps  
eCommerce  
marketing online