



Propuestas de Acciones



Análisis y Validación de Propuestas



Producción de Campañas y Acciones



Gestión de Contactos y Listas de Distribución



Análisis y Auditoría de Marketing

Definición de Mercado Objetivo	Análisis de viabilidad y Calificación de propuestas	Posicionamiento estratégico y plan de medios de campaña	Listas de Distribución	Resultados de las campañas y acciones de generación de demanda
Modelado de Mercados Potenciales	Viabilidad Económica	Diseño y valoración de propuestas para el briefing creativo	Importación de bases de datos adquiridas y propias	Interés generado y efectividad de las acciones
Segmentación de mercados y receptores de la comunicación	Viabilidad Comercial	Medios y soportes a utilizar en cada acción	Segmentación y Generación de listas	ROI, Costes reales incurridos y desviaciones
Tamaño, mercado, target y universo	Uso de los recursos internos y externos	Gestión de documentos vinculados a la campaña	Mailer integrado para envío de emails automatizado a listas de distribución	Seguimiento de respuestas por campañas globales y acciones concretas
Diseño estratégico de Acciones de Generación de Demanda	Validación estratégica	Planificación y control de campañas y acciones	Exportación de listas de distribución para telemarketing y marketing directo	Buscador avanzado de personas de contacto y empresas
Oportunidades por mercado	Calificación y Aprobación de propuestas	Fases de implementación e hitos	Organización y clasificación de cuentas y Contactos	Trazabilidad de los contactos generados
Cualificación de interlocutores y Decision-Makers	Gestión de propuestas históricas y base de datos	Tareas y responsables	Mantenimiento y gestión de Base de datos Cualificada	Búsqueda y conexión de contactos y acciones
Ejes de Comunicación	Gestión de presupuestos y partidas Económicas	Gestión de costes y recursos	Clasificación por CNAE, infraestructuras y cualidades personalizadas	Integración con Aqua CRM sales/Generate
Perfiles motivacionales de compra	Recursos externos, agencias y colaboradores	Control de resultados obtenidos	Gestión y mantenimiento de bases de datos	Seguimiento de los resultados comerciales y acuerdos de venta
Alternativas a las propuestas y ventajas para el Decision-Maker	Recursos internos y costes hora/hombre	Calendarios y coordinación de la actividad	Análisis de impactos y acciones por contacto	Análisis y Seguimiento de la actividad de generación de demanda
Fijación de Objetivos por tipos de resultado	Partidas económicas directas	Gestión de proveedores para la generación de demanda	Eficiencia y niveles de respuesta obtenidos	Notificaciones y calendarios de ejecución
Dimensionamiento de las respuestas esperadas	Imputación de gastos estimados	Datos de contacto y gestión independiente	Administración de exclusiones	Cubos OLAP preconfigurados
Previsión de decisiones de compra		Análisis de la actividad realizada con cada proveedor	Gestión de caducidades	Indicadores gráficos de rendimiento - KPI
		Ejecución de acciones y campañas		
		Gestión de campañas de telemarketing		
		Emisión de etiquetas		
		Envío de email y newsletters		
		Envío de SMS		