



Digital Business Solutions

Conversión y generación de ventas

Conseguir clientes a través de la web y las redes sociales requiere de una optimización de la estrategia de marketing digital que repercuta en un aumento de las reservas a través de estos canales. Una presencia digital multicanal ya no es suficiente, ya que es necesario conocer y muy bien quiénes son los clientes potenciales, sus gustos y sus necesidades para así atraerlos a la hora de hacer sus reservas.

Este conocimiento permite atraer al usuario a través de contenido personalizado de forma poco intrusiva, sin agresividad, a través de una estrategia de inbound marketing, combinando marketing de contenidos, posicionamiento de buscadores, atracción de tráfico y conversión, entre otros, ofreciendo una imagen corporativa más prestigiosa, relevante y competitiva.



Applications
& DevOps



Cloud



Data & Analytics



IoT



Provisioning



Security
Solutions



Digital Processes
Solutions



Customer
Experience



Digital
Business



brujula.es

SOLUCIONES

Contenido personalizado

Contenido orientado a cada perfil de cliente a través de sus opiniones en RRSS y Portales de Opinión en tiempo real.



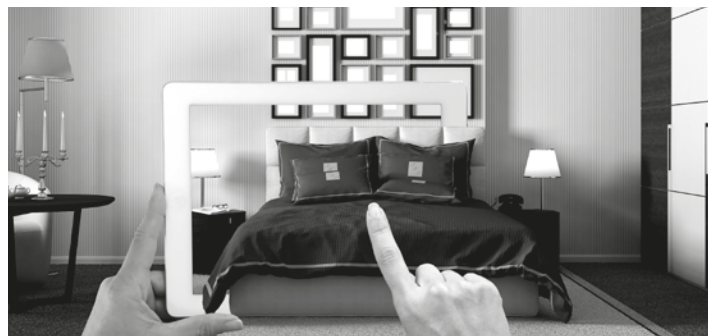
Smart Content

Mejora del CRO. Mejora del contenido orientado al cliente en portales de venta mediante la escucha activa en RRSS y Portales de Opinión, facilitando un contenido relevante y personalizado para el usuario y adaptado al contexto.



Content Management Center

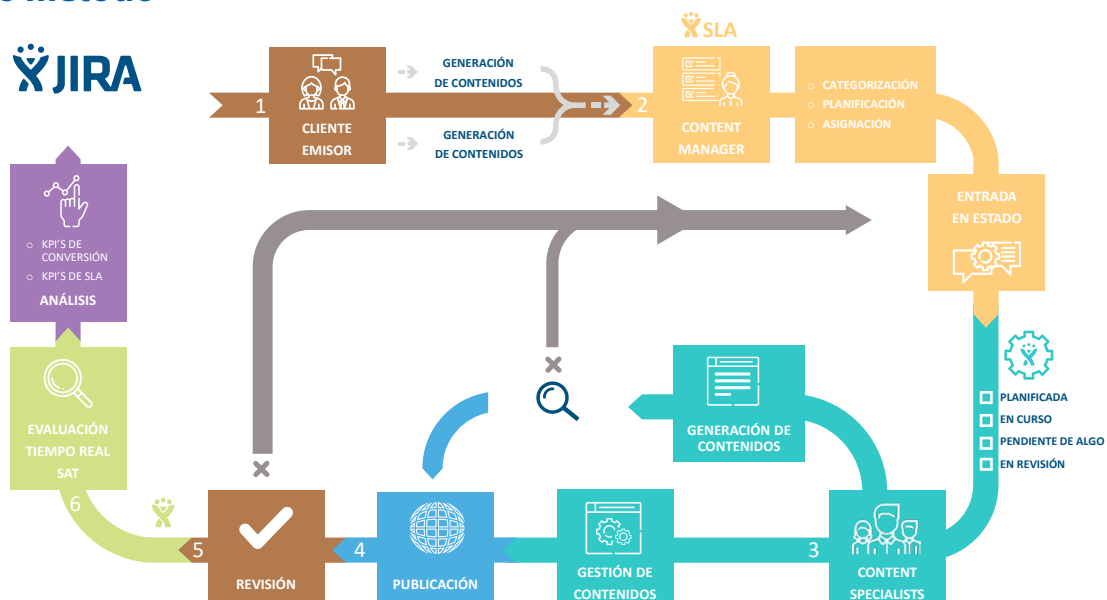
Go to Market. BPO de Redacción y Gestión de Contenidos optimizando el tiempo de gestión del contenido, y la capacidad de reacción frente a posibles incidencias. KPIs en tiempo real.



Automatización RRSS

Mejora de la Reputación. Gestión de la opinión del cliente usando herramientas de automatización en la respuesta.

Nuestro método





Diseño de Interfaz

Mejora del CRO. Mejora de los fronts de aplicaciones y web para la optimización de la experiencia de usuario. Trabajo sobre los flujos, llamadas a la acción e interacción del usuario con el site.



Inbound Marketing

Análisis del cliente objetivo. Definición de la estrategia de marketing digital de atracción no invasiva. Medición de los resultados de cada acción y recomendaciones.



Reputation Management

Monitorización de la presencia digital de nuestros clientes en las distintas plataformas de opinión, venta y redes sociales. Gestión de las respuestas adecuadas a las opiniones negativas. Generación y posicionamiento de contenido positivo y relevante.

CASOS REALES



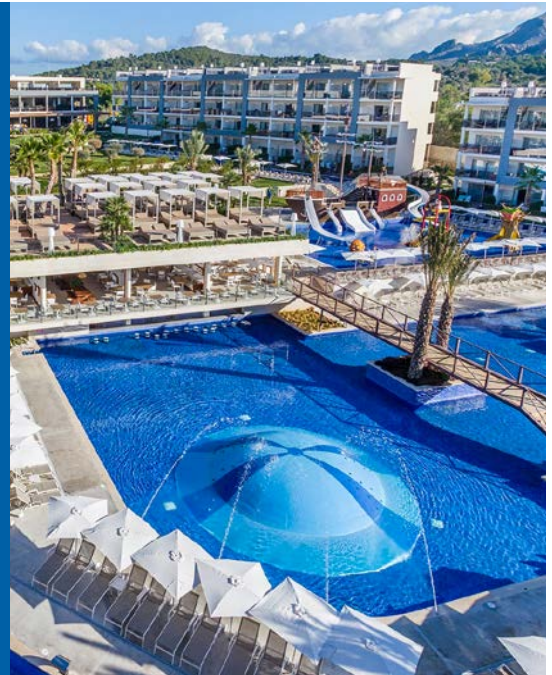
Asegurar la **gestión de contenidos de valor de una cadena hotelera internacional** a través de un equipo especializado, aportando además el conocimiento en el uso de herramientas tecnológicas, tanto a nivel de CMS como a nivel de gestión de proyectos, la optimización de recursos, la agilidad en la respuesta y el control de KPIs en tiempo real, obteniendo una web muy orientada al cliente con un lenguaje y una imagen estandarizada pero personalizada en función del mercado y el visitante. Cliente especialmente satisfecho con una valoración del 87% sobre 100% (obj: 80%)

Redacción de los contenidos de los diferentes hoteles de una cadena internacional que reflejen la filosofía de cada una de las marcas, la idiosincrasia de los diferentes productos diferenciales que integra cada establecimiento, con el objetivo de incrementar ventas directas. Elaboración de contenidos tras la fase de captación y tratamiento de información, un equipo de redactores que trabajan de forma conjunta y cohesionada a partir de unas directrices expresamente definidas. Y por supuesto una fase de revisión y control de la calidad en colaboración con diferentes miembros del Staff de los hoteles implicados.



Generación de nuevos contenidos de una **cadena nacional** y revisión de los actuales, estandarizando un nuevo estilo, tono y forma en los mismos para incorporar su nueva web con el objetivo de **posicionar** la nueva marca con productos ya existentes en el mercado. Gestión del blog corporativo: Planificación y creación de los contenidos mensuales.

La redacción se trabaja transmitiendo los valores de la nueva marca en cuanto a mensaje, estilo y tono de los textos enfatizando la fidelización y atracción del cliente. Se ha generado un alto grado de confianza con el cliente abriendo nuevas oportunidades de colaboración.



Redacción de contenido para nuevo producto para lanzar a la venta en la web de una **Online Travel Agency (OTA)**. Se trata de captar un público diferente a partir de la paquetización de servicios individuales y convertirlos en “Escapadas” de entre 4 y 10 días. Al agrupar servicios sueltos, ya existentes en el mercado, el reto está en redactar de forma inspiracional suscitando el interés del buyer.

El éxito del proyecto radica básicamente en la redacción homogénea de todas las “Escapadas” manteniendo un estilo creativo, fresco, simpático y cercano. Se aporta aquella información que realmente es útil para el lector y le transmite la sensación de estar viviendo la experiencia en el mismo momento que la está leyendo. En definitiva, provocar la conversión.

HERRAMIENTAS





bruja.es

SOLUCIONES de NEGOCIO y TECNOLOGÍA para MEJORAR la EFICIENCIA y la COMPETITIVIDAD

- Somos una compañía que, desde la tecnología y la externalización de procesos de negocio, ayuda a organizaciones públicas y privadas a ser más rentables, competitivas, eficientes e innovadoras.
- Brújula, líder en el sector turístico, forma parte de Grupo CMC, multinacional española dedicada a la consultoría de gestión, tecnología y outsourcing, con una estructura empresarial sólida y solvente, consolidada como un referente en el mercado.
- Aportamos valor más allá de la tecnología gracias a nuestro equipo de más de 150 profesionales, de nuestras especializaciones de negocio y de una relación muy estrecha y personal con nuestros clientes, en su mayoría compañías turísticas multinacionales y organizaciones vinculadas a Baleares.
- Grupo CMC lo componemos un equipo de más de 1.000 profesionales con gran experiencia tanto en las TIC como en el management de empresas y contamos con un posicionamiento diferencial por la innovación, compromiso y la consecución efectiva de resultados para el negocio de nuestros clientes.

brújula
a CMC company

Edificio U - ParcBit • c/ Galileo Galilei s.n.
07121 Palma de Mallorca

info@bruja.es

971 433 909