



01

Deja de invertir en publicidad

Dirigido a empresas distribuidoras y comercializadoras de electricidad

¿Quiénes somos?



- Agencia boutique de mercadeo
- Especialidad en estrategia y branding
- Punta Cana, República Dominicana



Rosabell Jiménez

Partner y Directora de Mercadeo

Especialista en Mercadeo de Experiencias,
Más de 10 años trabajando con importantes marcas
desde New York, Estados Unidos.



Rossie Peralta

Founder & CEO

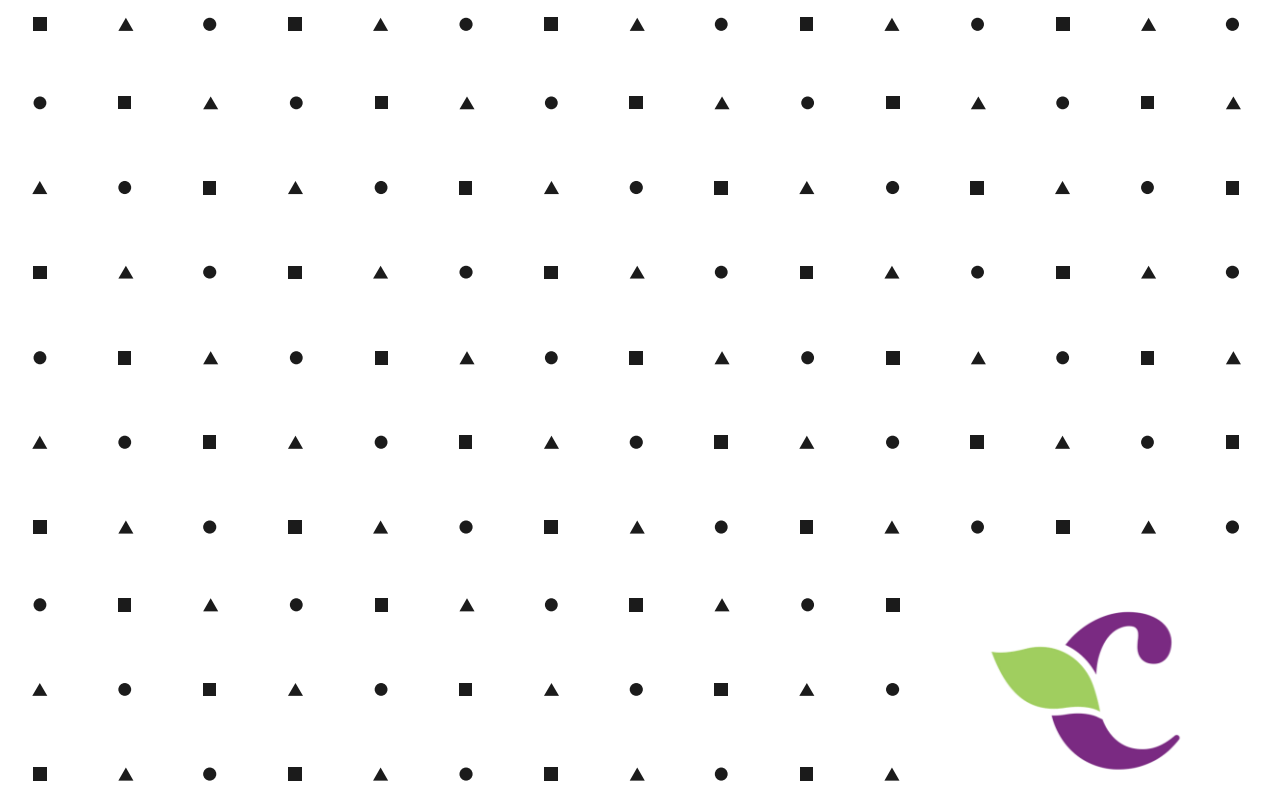
Responsable por casi 7 años del mercadeo
de una empresa de electricidad.
Logros: Posicionar a la empresa desde el puesto 17 a
estar dentro de las 3 mejores empresas según
la encuesta CIER de Relacionamento de Clientes

02

¿Cómo es posible que el Departamento de Mercadeo posicionó una empresa dentro de las 3 mejores en el ranking de la CIER?

03

- No era que la empresa no estaba haciendo un buen trabajo
- Supervisión cercana a la empresa encuestadora
- Análisis de los datos y caracterización de los clientes
- Recordar a los clientes el trabajo realizado durante un año
- Unir los indicadores que se levantan en la encuesta a los objetivos de la empresa
- Supervisión de equipos y seguimiento



04

¿De qué vinimos a hablar?



05

PUBLICIDAD



Te podrás llevar

06

- 01** Mejores maneras de invertir tu presupuesto de publicidad
- 02** Dónde encontrar el perfil del cliente de la empresa
- 03** Cómo lograr influenciar en los hábitos de tus clientes para mejorar tu servicio
- 04** Cómo hacer que la dirección general invierta en esta idea
- 05** Cómo generar negocios alternos en mercados menos regulados



¿Qué beneficios ofrecen a las empresas estos medios de comunicación?

- Posicionamiento de servicios o productos según el público objetivo (Segmentación).
- Estadísticas sobre el desempeño de las campañas, incluso en tiempo real.
- Identificación de preferencias de los usuarios.



08

¿Qué
tienen en
común?



¿Quién más tiene manejo de grandes datos sobre sus usuarios?



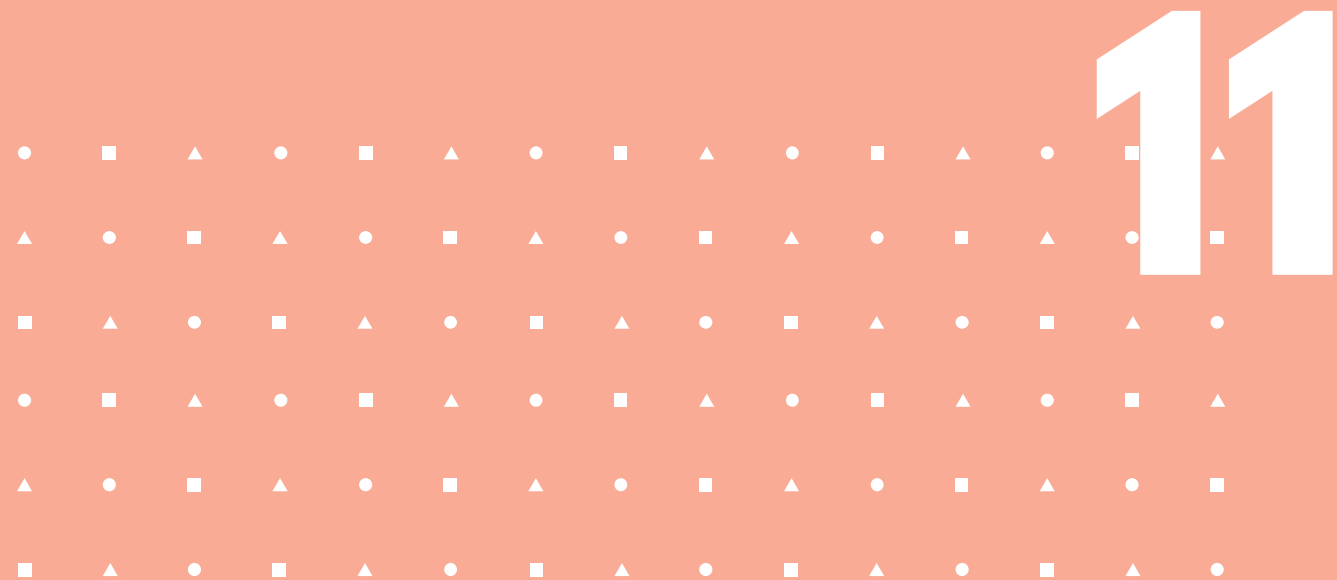
19 FEBRUARY 2020 [COMMENT](#)

Big data analytics will play a strategic role in most utilities

By GlobalData Energy [SHARE](#) 



En cada punto que tu cliente toca con tu empresa, te esta dando datos

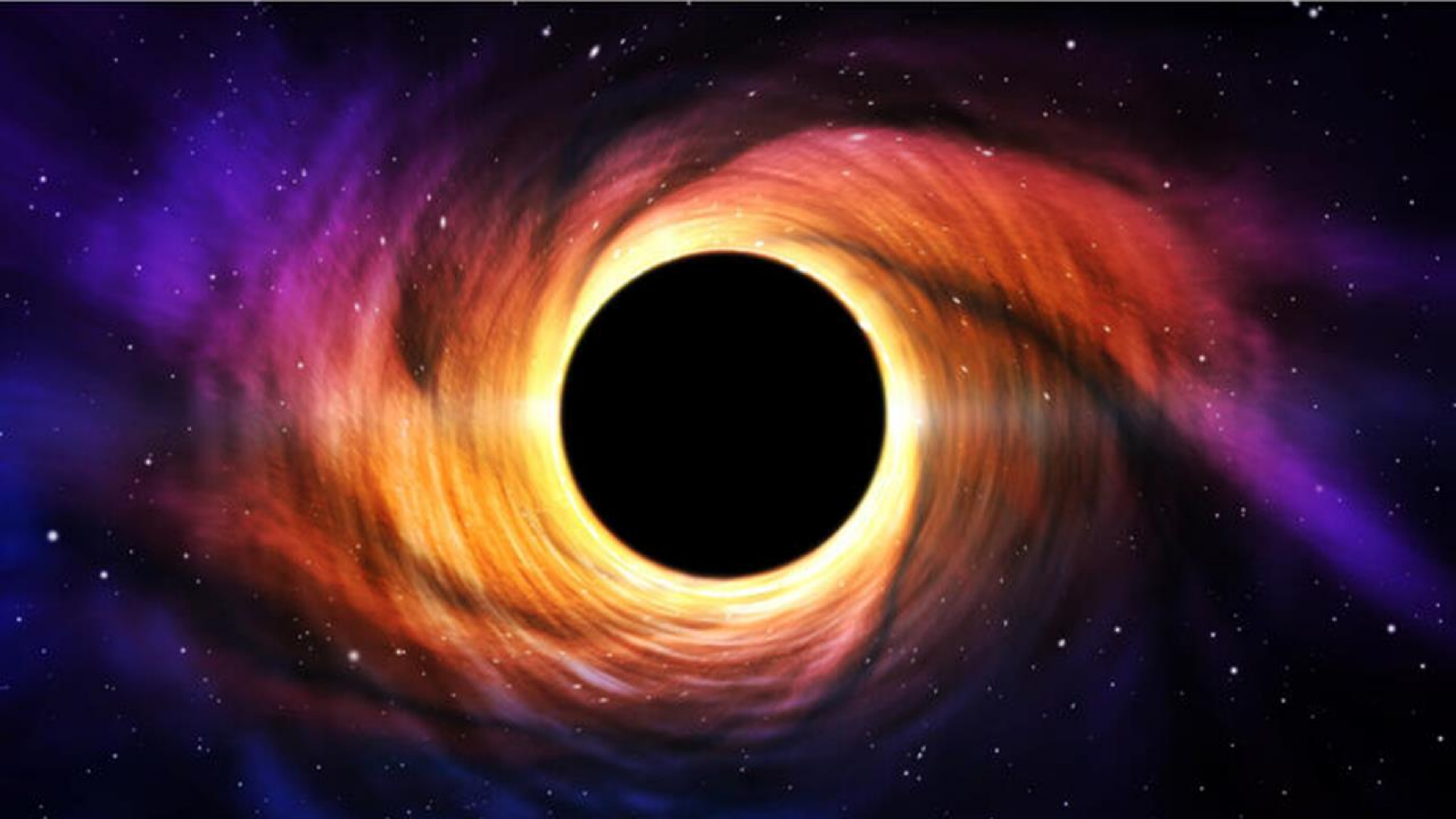


- Al registrarse
- Cuando consume energía
- Cuando realiza una reclamación
- Al realizar pagos o recargas de energía
- Cuando adquiere un producto adicional
- Cuando visita una sucursal
- Cuando participa en eventos, concursos o promociones de la empresa.
- Al utilizar el whatsapp
- Al llamar al call center
- Al utilizar el app



¿A dónde van esos datos?





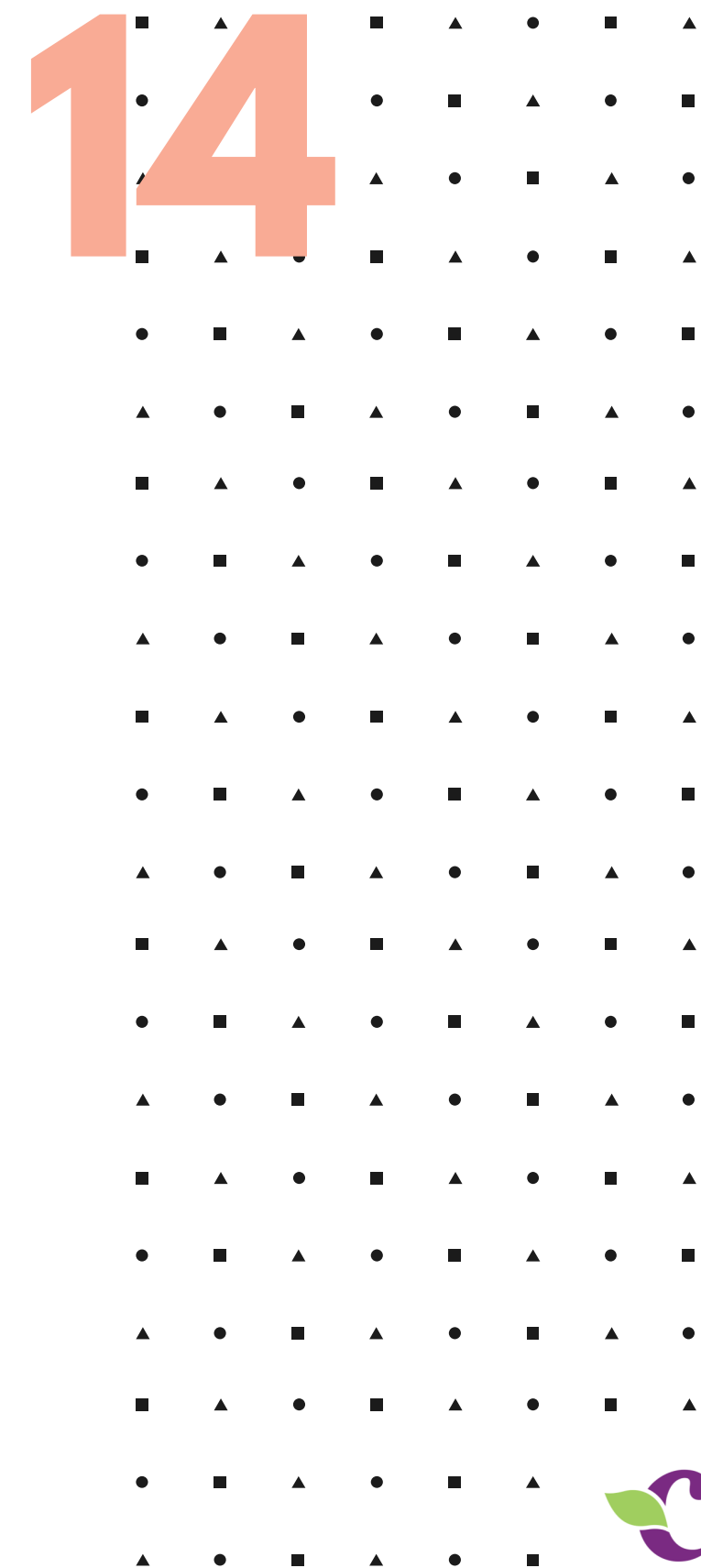
La mayoría de las empresas eléctricas están manejando de manera ineficiente sus datos

- Levantamiento de datos de manera manual

- Falta de conocimiento sobre cómo mejorar el acceso

- Enfoque en lograr metas tecnológicas

- Falta de integración de los sistemas existentes



¿Qué acceso tiene el Departamento de Mercadeo a esas informaciones?



A detailed illustration of a black hole. The central feature is a perfectly black, circular event horizon. Surrounding this is a thick, glowing accretion disk. The inner part of the disk is bright yellow and orange, while the outer parts transition into deep red and finally into a dark purple at the edges. The disk has a swirling, turbulent appearance, suggesting high-speed rotation. The background is a dark, deep blue space filled with numerous small, white stars of varying brightness.

**¿Cómo sacas algo
de un agujero negro?**

**“Las mejores herramientas para
segmentación de mercados las tienen las
empresas distribuidoras de
electricidad”**

Rossie Peralta



Estas herramientas te permiten

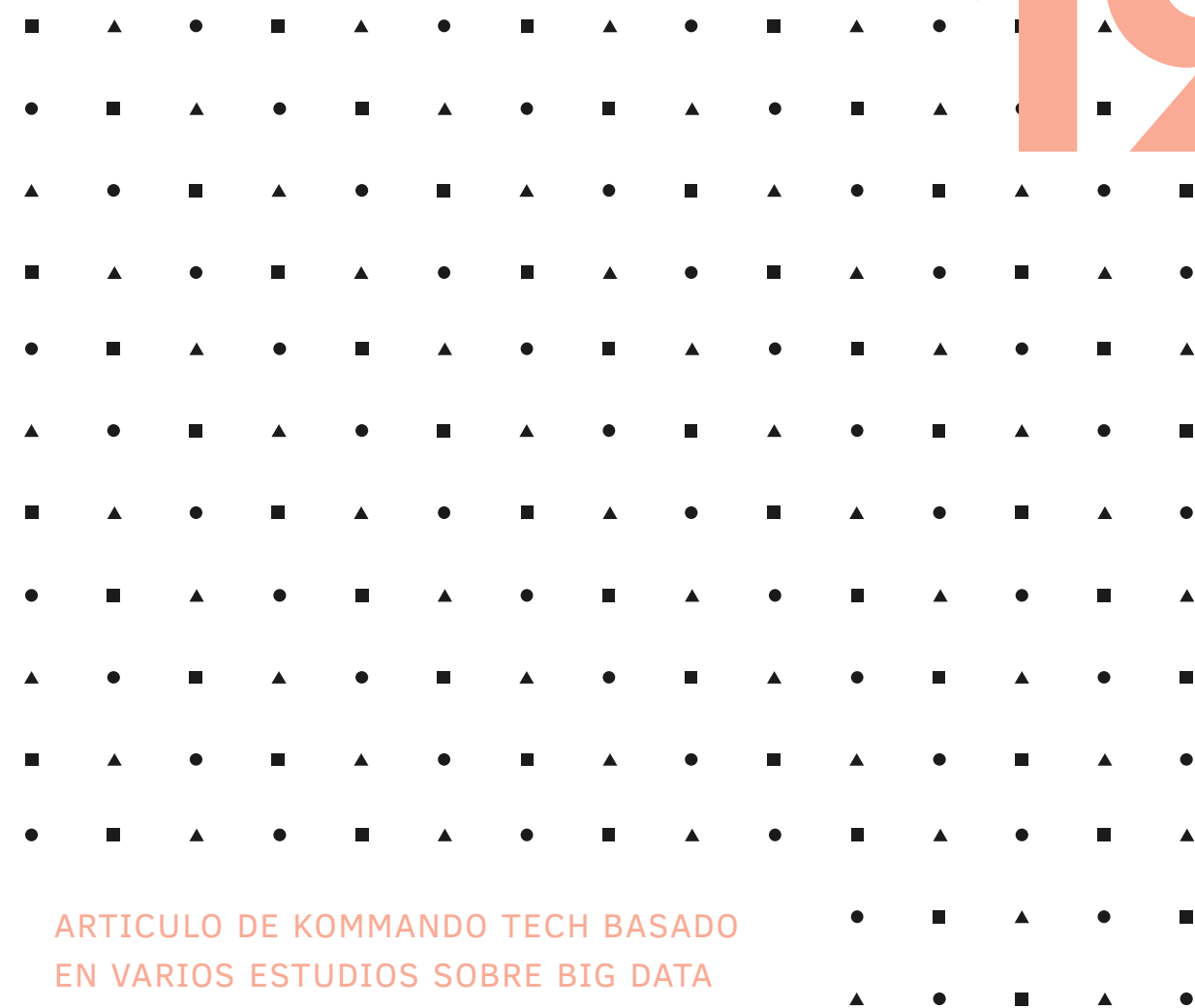
18

- 01 Definir el comportamiento de tus clientes ante épocas puntuales del año (verano e invierno)
- 02 Entender cuales clientes son recurrentes en cada tipo de reclamaciones
- 03 Cambiar a una conversación de doble via a través de iA
- 04 Crear espacios en donde puedan existir nuevos negocios para sus clientes y para ustedes mismos
- 05 Crear estrategias de mercadeo medibles y enlazadas a objetivos de la empresa



No te sientas mal, este es un problema global

19



ARTICULO DE KOMMANDO TECH BASADO
EN VARIOS ESTUDIOS SOBRE BIG DATA

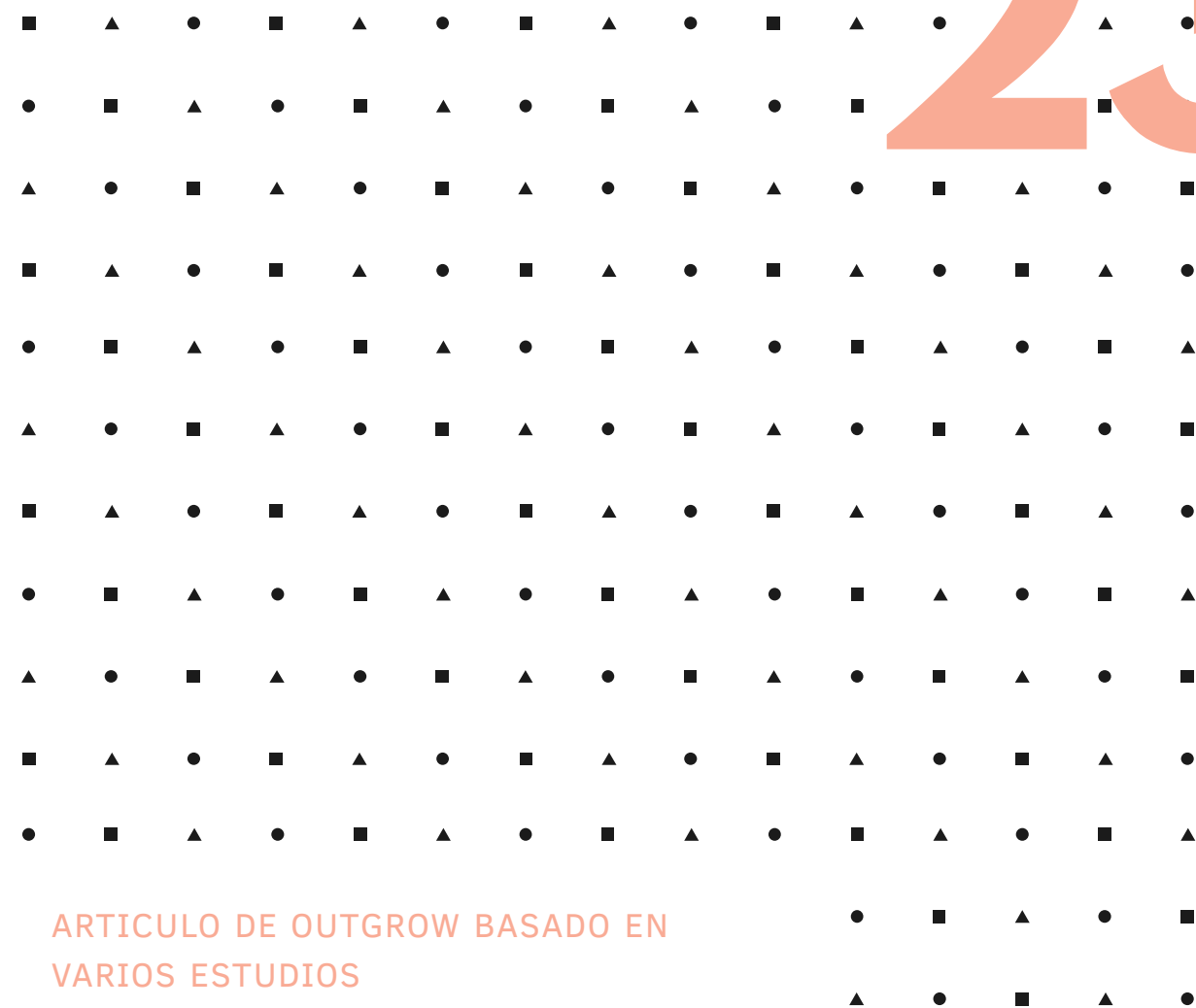
- Los datos no estructurados son un problema para el 95% de las empresas.
- Para 2023, la industria de big data tendrá un valor estimado de \$ 77 mil millones.
- Big Data dependerá por completo de los sistemas de análisis automatizados para 2020.

PRIVACIDAD



Personalización

23



ARTICULO DE OUTGROW BASADO EN
VARIOS ESTUDIOS

- El 89% de las empresas digitales están invirtiendo en contenido personalizado. Estas empresas incluyen grandes nombres como Coca-Cola, Fabletics, Netflix, Sephora, USAA y Wells Fargo.

- La falta de contenido personalizado genera tasas de respuesta un 83% más bajas en una campaña de marketing promedio.

- La personalización puede reducir los costos de adquisición hasta en un 50%. También aumenta los ingresos entre un 5% y un 15% y aumenta la eficiencia del gasto en marketing entre un 10% y un 30%.

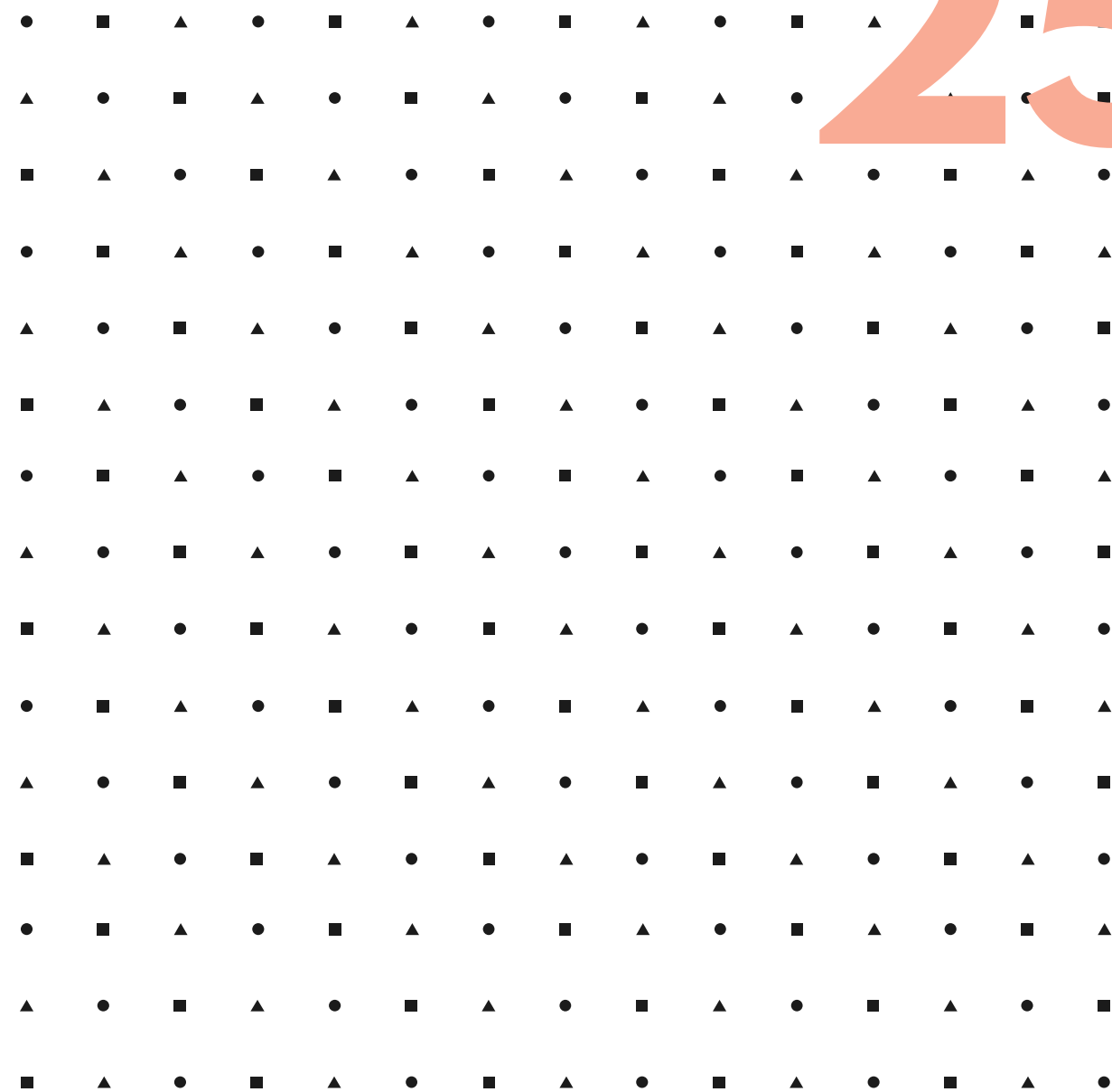


Invertir en manejar los datos
de manera eficiente **debe**
convertirse en el siguiente paso
de las empresas eléctricas



¿En qué deben invertir?

25



- 01 **Definir** para qué utilizarás los datos (estrategia)
- 02 **Automatizar** las entradas de datos
- 03 **Integrar** los sistemas que ya existen en tu empresa
- 04 **Análizar** los datos de manera automática



¿Cómo lograr la inversión en una empresa gubernamental?

26

- Reducción de fraudes no solo en temas eléctricos
- Integración con otras instituciones del sector publico para mejorar las operaciones del gobierno
- Mejoras en decisiones legislativas



Es un proceso

27

● **Conformismo**



● **Disconformidad**

● **Miedo y ceguera**



● **Inspiración**

● **Cultura de
preservación**



● **Experimentación**

● **Aislamiento**



● **Integración**

● **Rechazo al cambio**



● **Transformación**

Necesitas

28

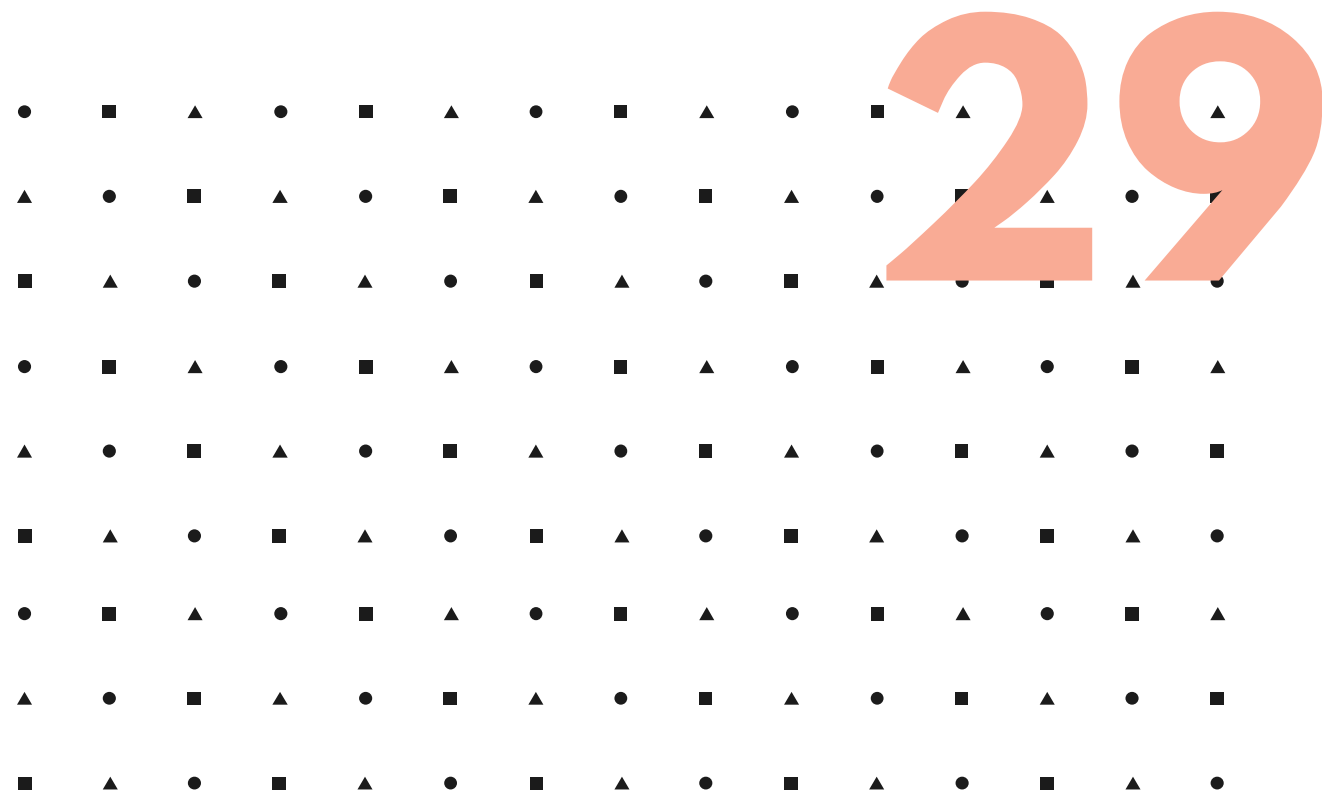
- Compromiso de los altos ejecutivos de la empresa

- Un equipo dedicado

- Presupuesto y recursos



¿Por qué invertir?



- Redirección de las inversiones de mercadeo a estrategias mas eficientes
- Mejora de los servicios: Adelantarse a las necesidades de los clientes
- Mejor sinergia entre los departamentos
- Mejora de la reputación de la empresa
- Reducción de errores en respuestas
- Responder ante la necesidad natural de autogeneración de los clientes con alternativas como energía solar
- Creación de negocios alternos en mercados menos regulados



30

**Cada punto de contacto de tus clientes es una
forma de **promocionar** alguna campaña o
influenciar en un cambio de comportamiento.**



Segmentación que da envidia

28

- Puedes ofrecer a tus clientes comerciales promocionarse dentro de los canales que ya tienes
 - Publicidad en las facturas impresas (insertos) o digital
 - Anunciantes en los newsletters de correos electrónicos
 - Cost per click puede llegar a estar disponible bajo esta modalidad
 - Alianzas estratégicas que se pueden promocionar en las oficinas comerciales

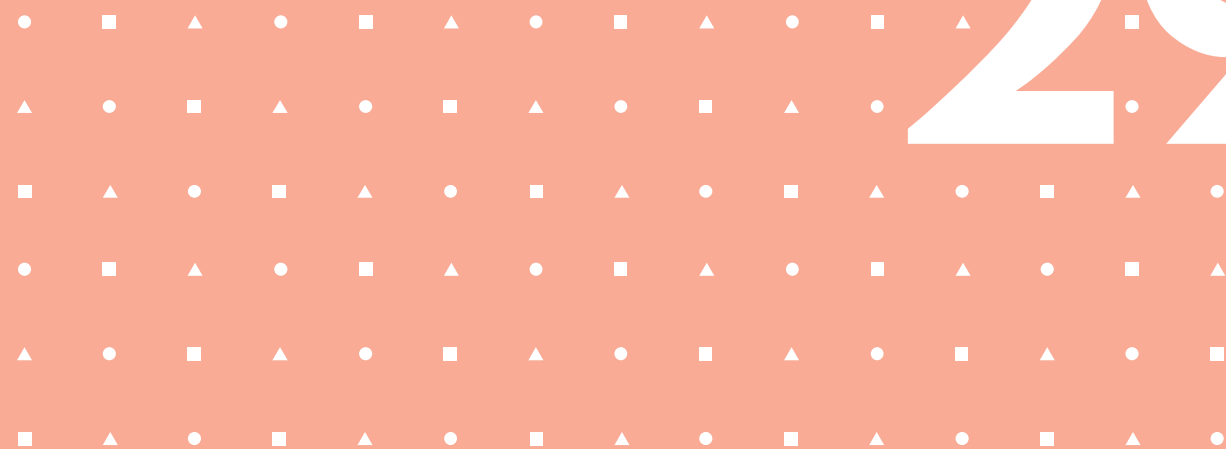


Segmentación que da envidia

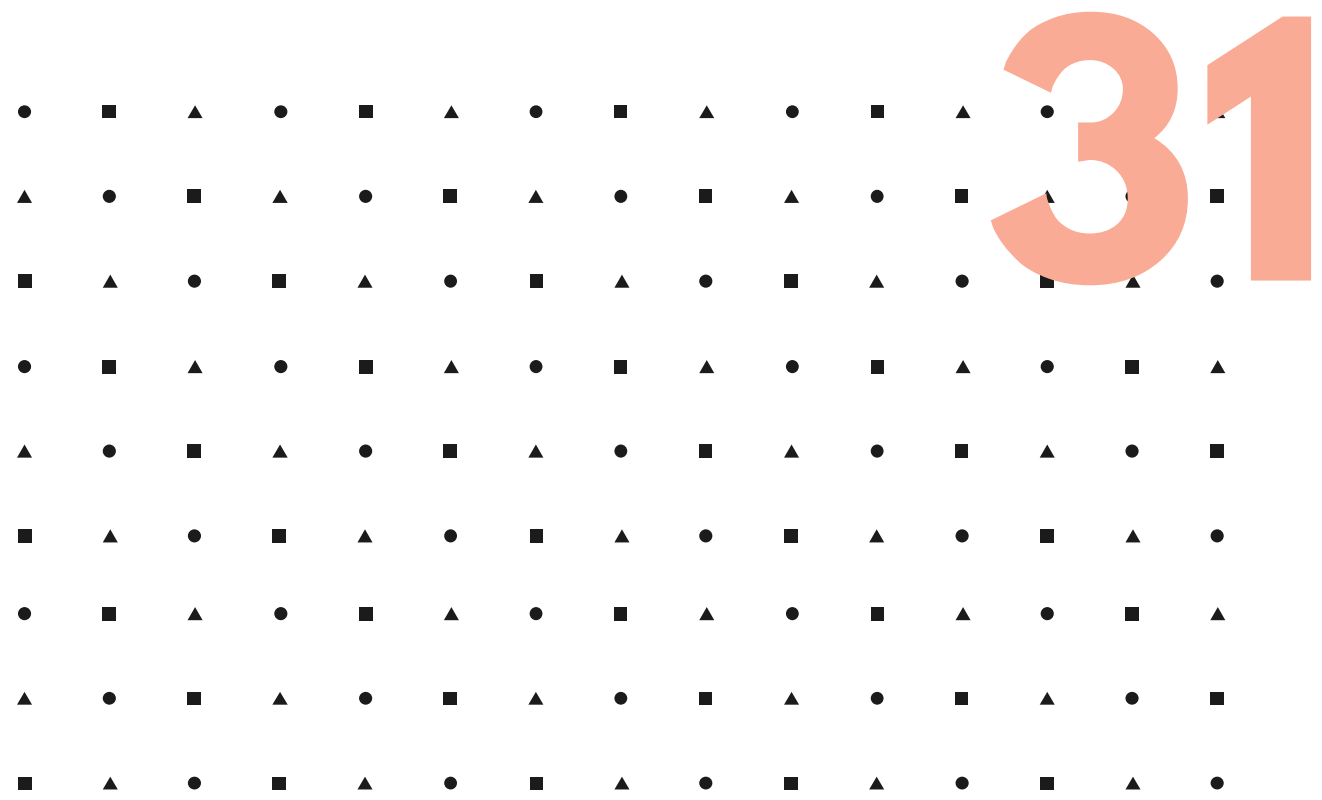
BENEFICIOS

- Apoyas la longevidad de los negocios de tus clientes, como parte de tus acciones de responsabilidad social
- Apoyas la longevidad del ingreso que implica este cliente para la empresa

29



“Nosotros lo que vendemos es electricidad”



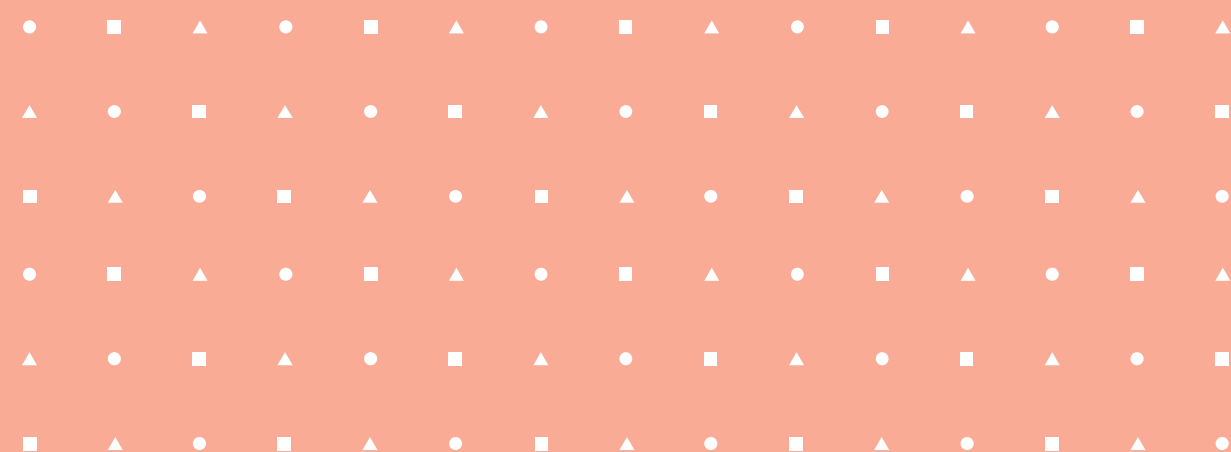
- No tienes que ser especialista, contrata a los mejores
- Las capacidades del negocio son mayores gracias a un manejo eficiente de los datos
- Inversiones más efectivas



**Deja de invertir en publicidad y
empieza a invertir en el manejo
eficiente de tus datos HOY.**



Veamos las cosas desde otra perspectiva



 **ciruela**

10 espacios para consultoría de 45 mins.

Gracias



info@ciruela.com.do

1.809.882.6261 • 1.829.262.6261