

Vender **más**
es mucho **más**
que vender **más**

Javier Echaleku
Fundador de Kuombo

#SalesFunnelCanvas

in @ f 
echaleku

¿Por qué han triunfado otros

MTOS



kuombo

Javier Echaleku
Fundador de Kuombo

in @ f 
echaleku

#SalesFunnelCanvas





kwombo



¿DE QUÉ VAMOS A HABLAR?



Innovación del marketing online para incrementar nuestras ventas



Embudos y automatización como fórmula para la optimización del tiempo



¿Cuánto tengo que invertir en marketing online?

INNOVACIÓN, ¿QUÉ ES?





¿Por qué han triunfado los ecos?

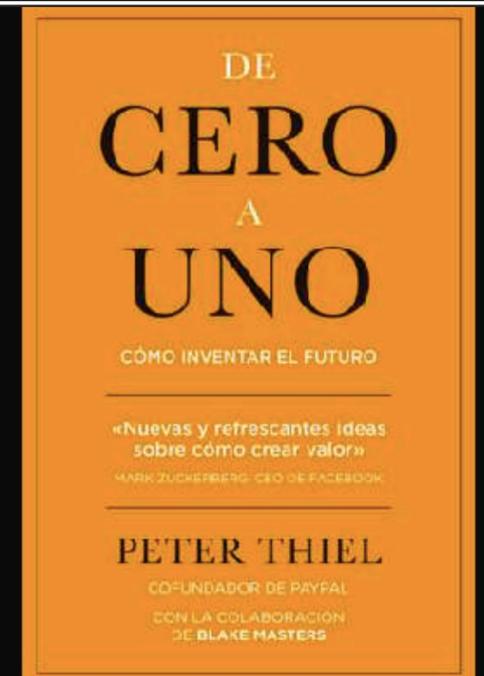




“SI VAS A COPIAR A BILL GATES, LARRY PAGE,
SERGEY BRIN O MARK ZUCKERBERG, ES
QUE NO HAS APRENDIDO NADA DE ELLOS”

De cero a uno
Cómo inventar el futuro

Peter Thiel



¿Cómo han innovado otros?



Tienda temporal solo para compra online en Stratford (Londres)



¿Cómo han innovado otros?



¿Cómo han innovado otros?



VS



¿Cómo han innovado otros?



vs



¿Cómo han innovado otros?



VS

parkfy

Publicar mi plaza Ayuda Iniciar sesión Regístrate

Localización Calle Nicaragua, Madrid, Spain

Fechas Llegada Salida

Tamaño

710 m A

Calle Menorca
MADRID
Plaza de Garaje en calle Menorca esquina Lopa de Rueda. Plaza grande para todo terreno. Fácil acceso

Merla Jesús
Conteste en menos de 15 minutos
★★★★★ / 6 valoraciones
Este propietario cerró un alquiler hace menos de 7 días.

Reservar + 13,00 € / día

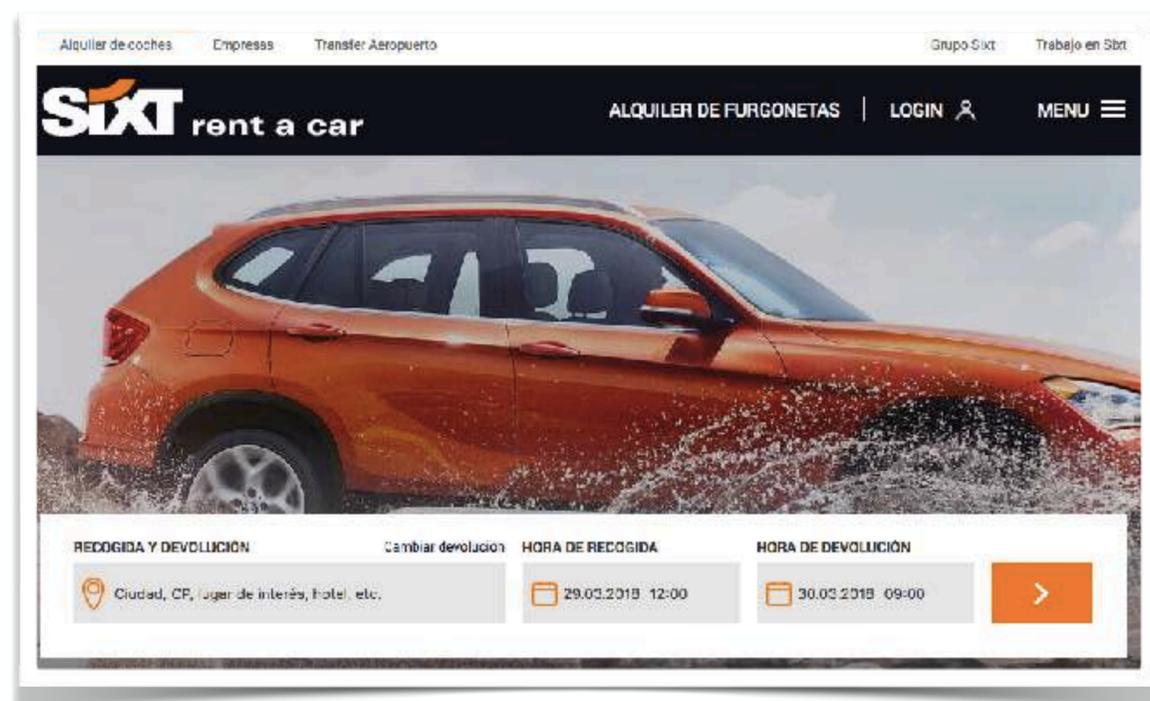
670 m B

Calle Espalter, 13
MADRID
Cabe un coche grande 12m2 Seguridad 24h. IDEAL PARA ATOCHA

María
Conteste en menos de 24 minutos
★★★★★ / 2 valoraciones

Reservar + 22,00 € / día

¿Cómo han innovado otros?



¿Cómo han innovado otros?



¿Cómo han innovado otros?



VS



¿Cómo han innovado otros?

VS

LOGO HOTEL
BEST PRICE GUARANTEE
WELCOME GIFT
-10% LONGSTAY PROMO
 DESCUENTO: -10%
 CONDICIONES:
 • Anticipación mínima (días): 28
 • Validez: 01/05/2011 - 31/12/2014
 • Acumulable a otras promociones: no
 Si reserva con un mínimo de 28 días de antelación obtendrá este descuento.
-8% EARLYBIRD PROMO
STING IN CONCERT
 01 MAY 2013
BARCELONA MARATHON
 01 JUN 2013 - 05 JUN 2013

disfruta de nuestro SPA con vistas al mediterráneo

CONTACT
 by email
 (+34) 932 100 100
 (+34) 932 100 101
 wif_hotel

LOCATION
 c/ De la Virgen de la Macanina 23
 17600 Barcelona
 Barcelona, España
 Lat: 2,0000343 | Lon: 49,0123471
 view map

FOLLOW US!
 f s t g

NEWSLETTER
 insert your email
 unsubscribe **Subscribe**

UNFORGETTABLE VACATION!
 Estuvimos 2 semanas en este hotel y fue como haber llevado nuestra casa a la playa, comodidad, amabilidad en un ambiente acogedor.
 John F. Kennedy
 Dallas, TX
 Tripadvisor.com

Conviértete en anfitrión Ayuda Regístrate Inicia sesión

Reserva alojamientos únicos y experiencias en todo el mundo.

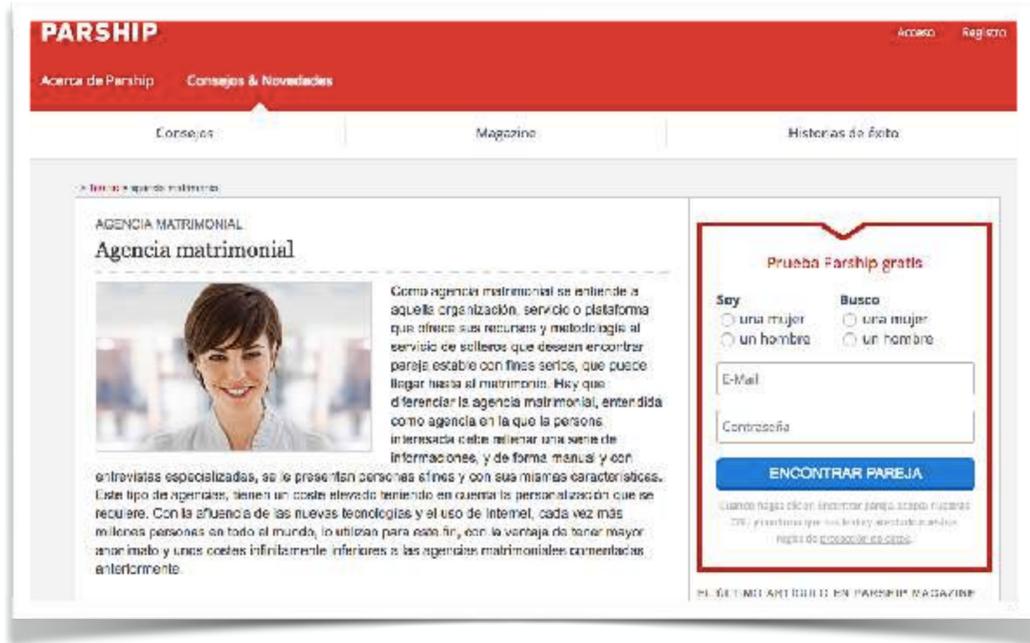
Prueba con «Islandia» **Buscar**

= ligo entre más de 500 alojamientos en Islandia

¿Cómo han innovado otros?



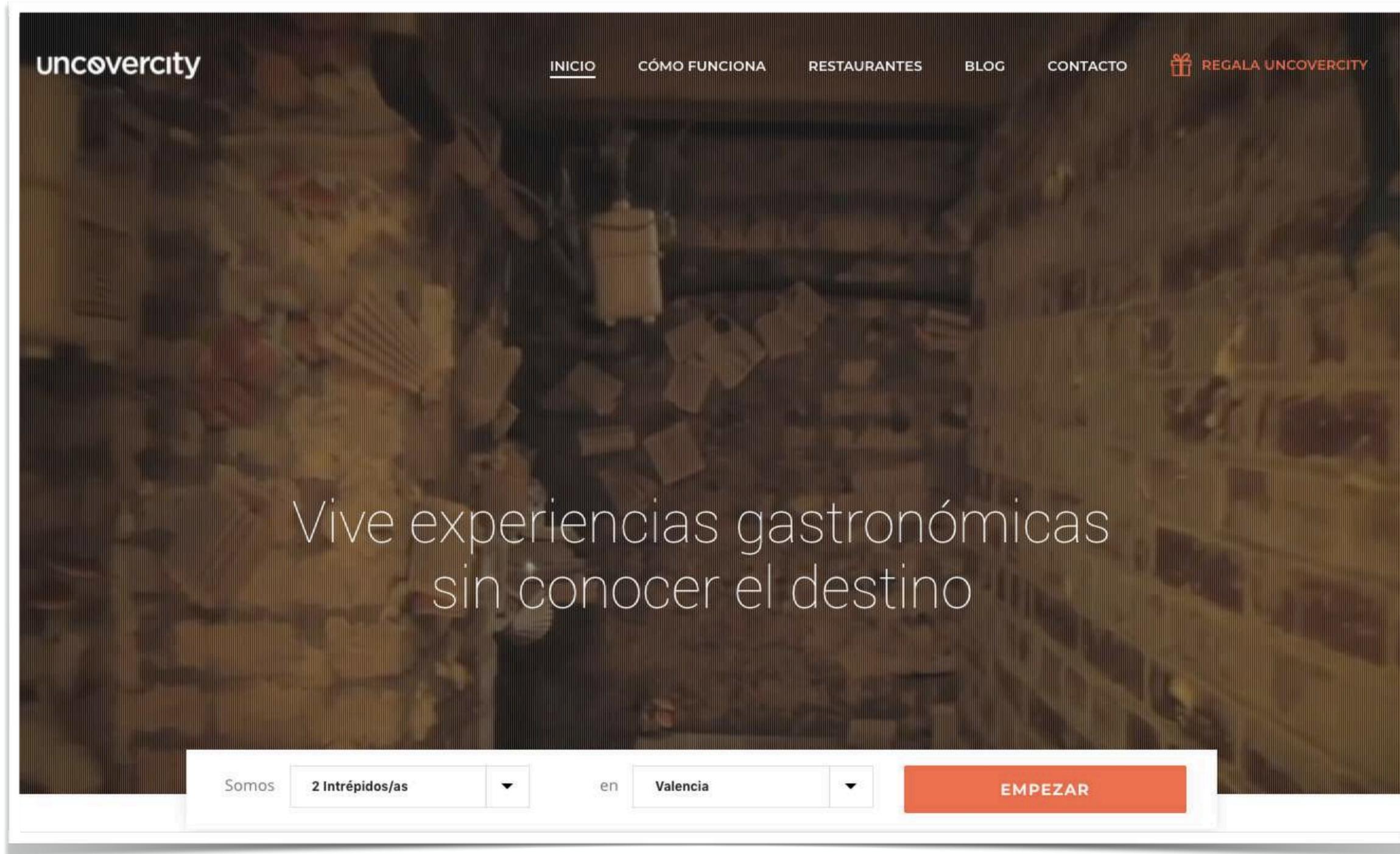
¿Cómo han innovado otros?



VS



¿Cómo han innovado otros?



¿Cómo han innovado otros?

waynabox CÓMO FUNCIONA HOTELES AYUDA CONTACTO CANJEA TU REGALO

¡va la playa!

25€ DESCUENTO

DISFRUTA DE UNA SEMANA EN UNA PLAYA SORPRESA

25€ DE DESCUENTO CON EL CÓDIGO: HOLAPLAYA

Promoción válida para reservas realizadas en waynabox.com/es/playas hasta el 1/04/2018 a las 23.59h

TRAVEL TO SURPRISE!
¡DESCUBRE TU DESTINO 2 DÍAS ANTES DE VIAJAR!

Vuelo + **Hotel = 150€/pers** desde

VIAJE PARA SALIDA DESDE

2 viajeros Barcelona **¡VAMOS!**

#todohacabiado



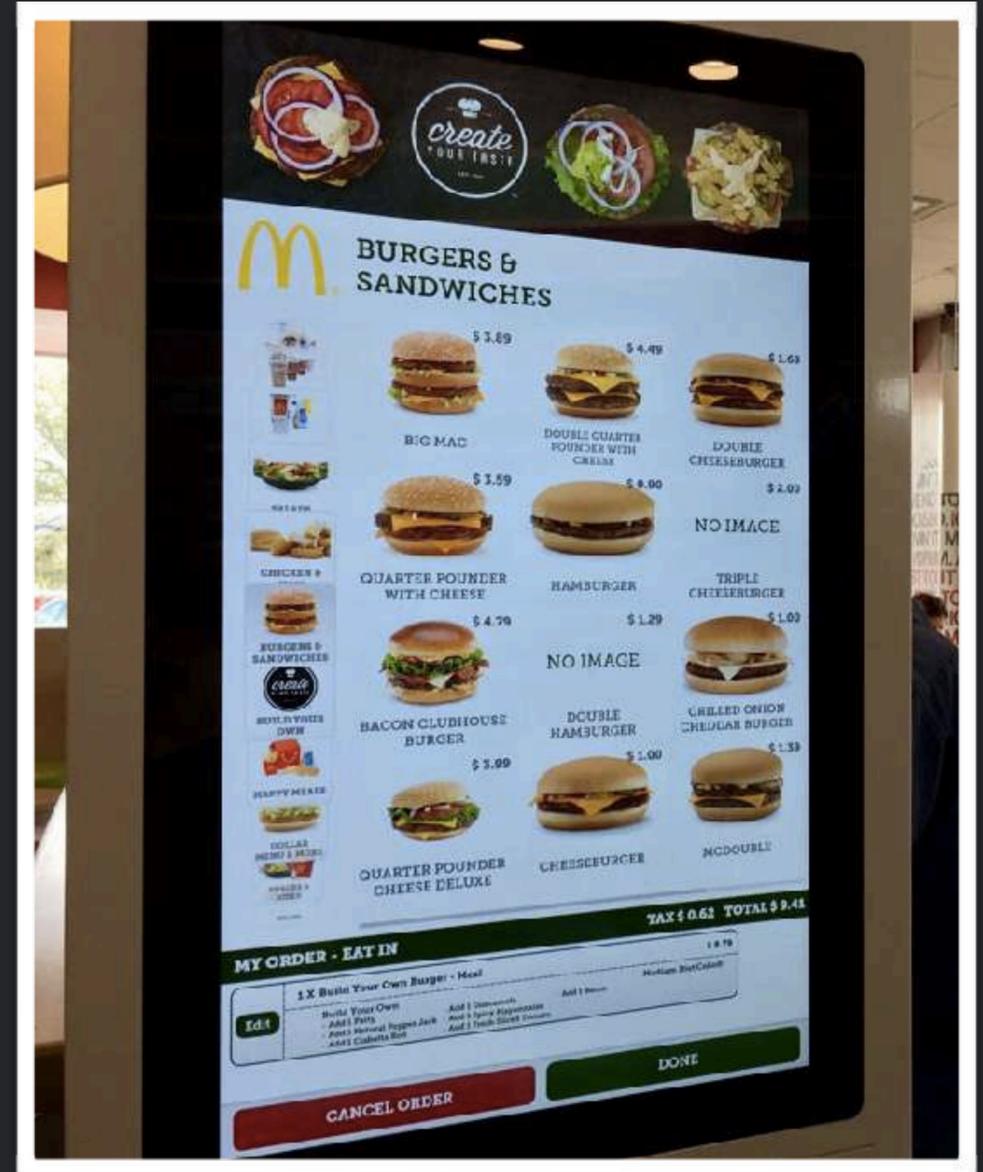
¿CÓMO SE DISEÑA UNA ESTRATEGIA DE VENTAS?

¿A LO FONSECA?



EL KIOSCO DE BOCATAS DE PEPA Y PEPE

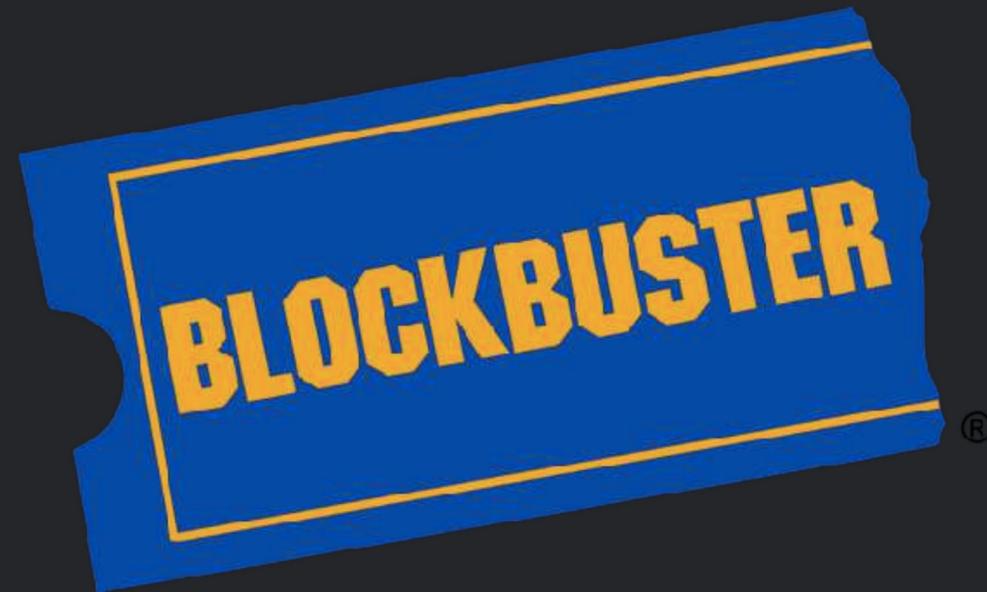
¿PUEDE SER TAN GRANDE COMO McDonald's?





vs

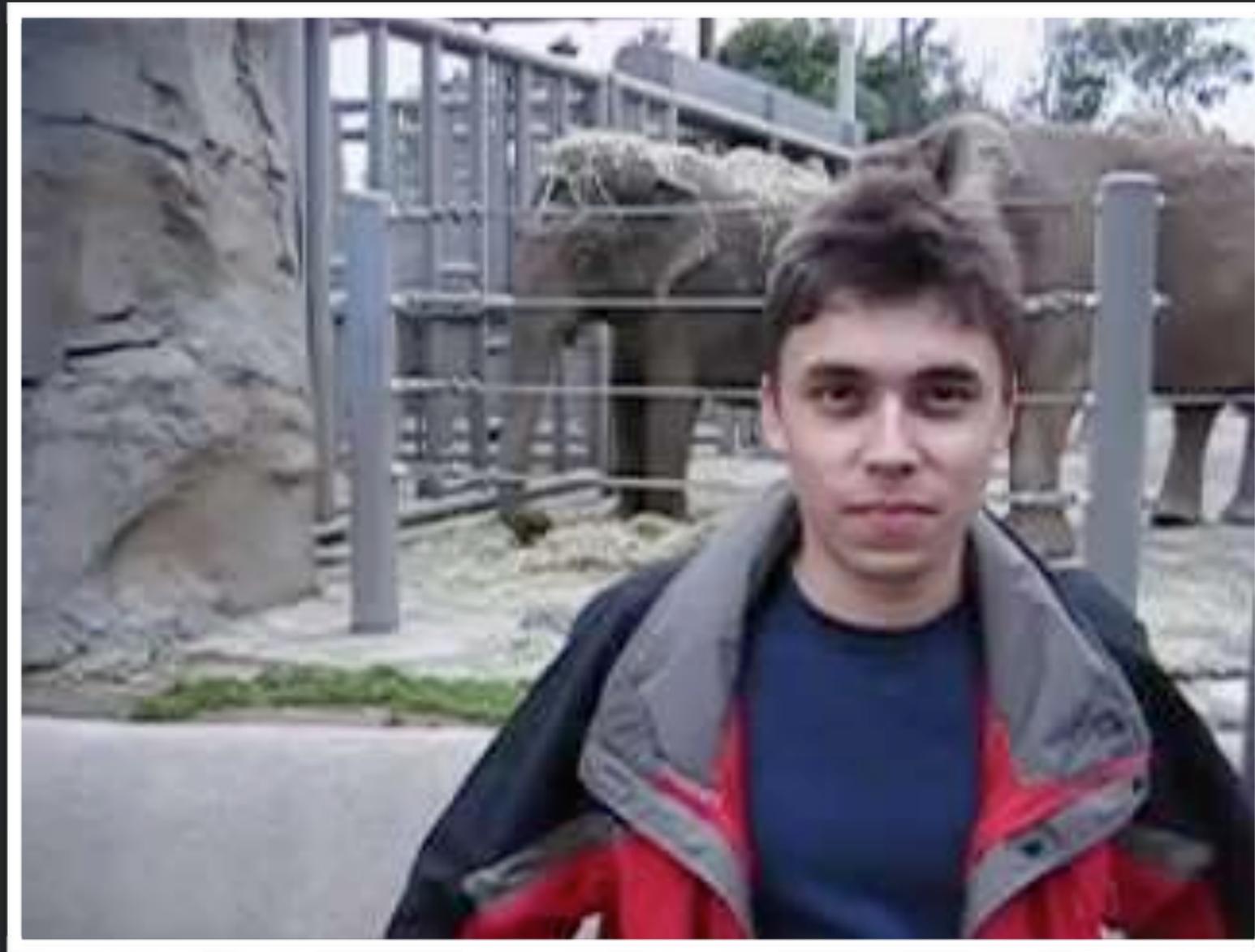
Google



vs



UN VÍDEO INESPERADO EN 2005 ¿QUIÉN ES ESTE CHICO?



PRIMERA COMPRA ONLINE, AÑO 1984



KUOMBO, AÑO 1996

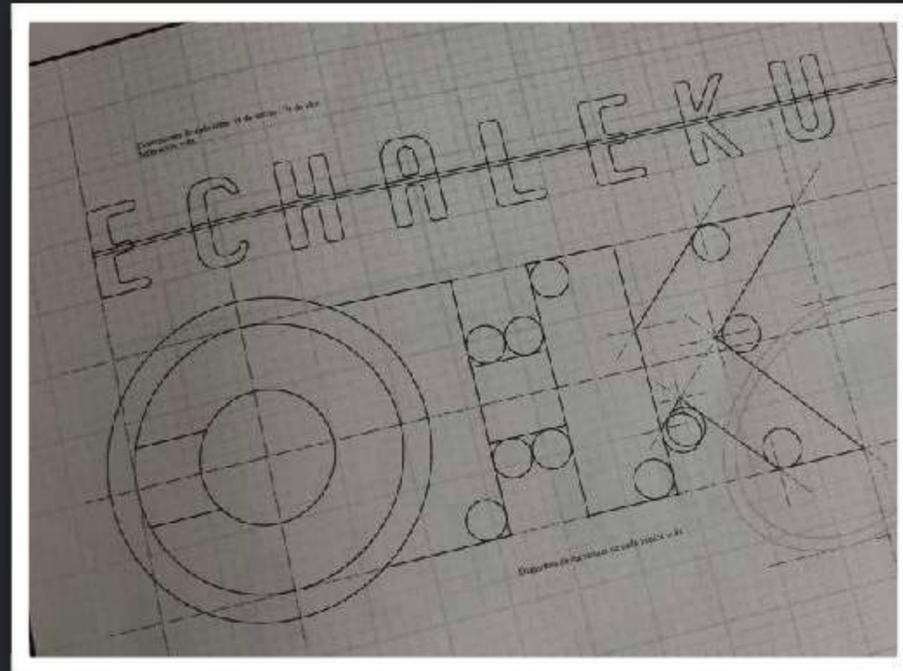
CLIENTES (I)

Foto Estudio Miñano
Laboratorio Uila
Foto Estudio Ferri
Fotos Espinosa
Asensi Fotógrafo
Foto Estudio Víctor
Fotos 93
Estudio Toni Cortés
Reme Fotografías
Belén Rincón
Foto Estudio Molina

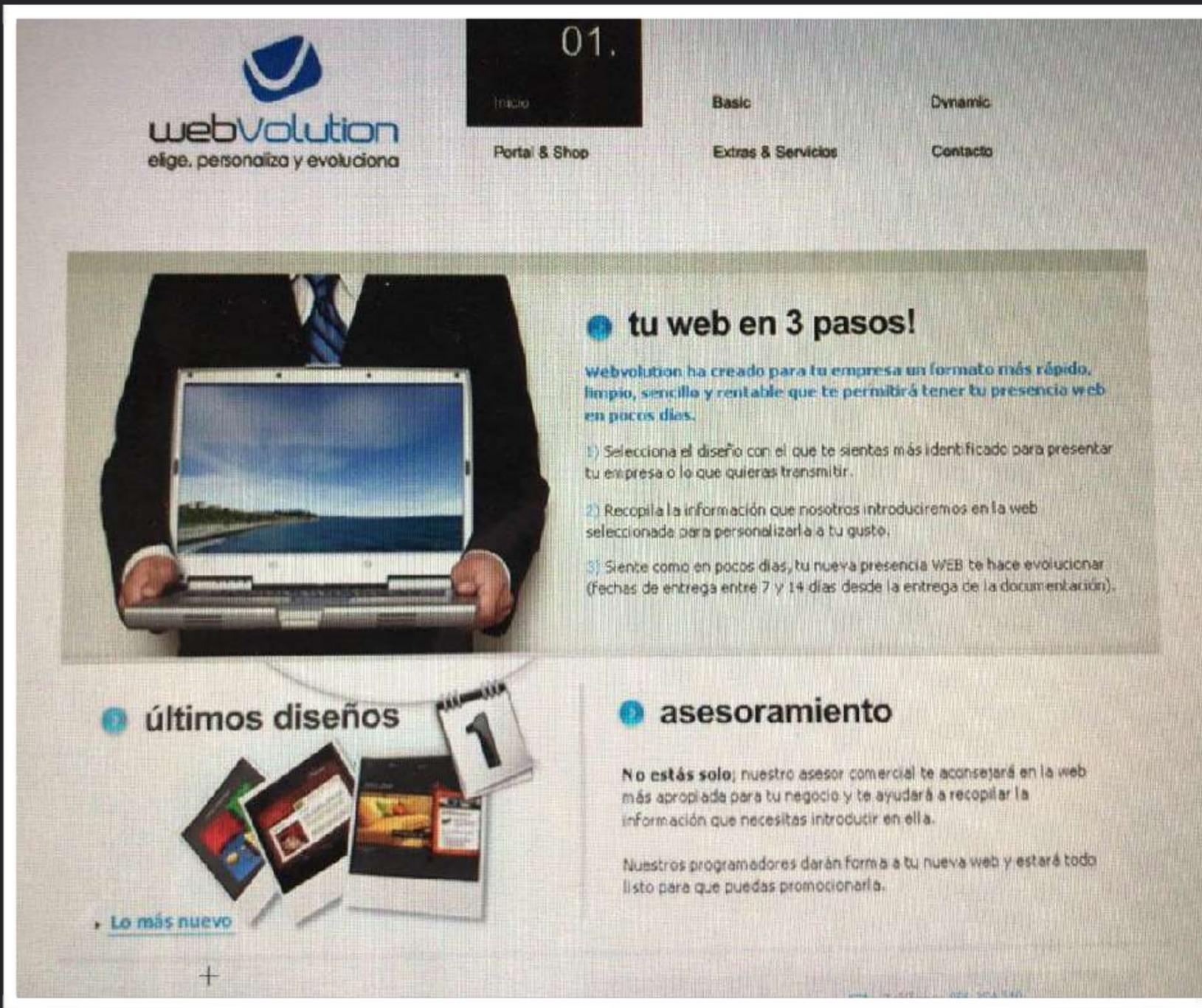
Rafael Iñesta
Fotos Bayli
Moragues Fotografía
Estudio Marvic
Estudio Fotoman
Grisalla Manualidades
Novo Foto
Pegamin Manualidades
Maximagen Fotografía
Video Color
Fotos Farina



KUOMBO, AÑO 1998



KUOMBO, AÑO 2006



01.

Inicio Basic Dynamic
Portal & Shop Extras & Servicios Contacto

webvolution
elige, personaliza y evoluciona

tu web en 3 pasos!

Webvolution ha creado para tu empresa un formato más rápido, limpio, sencillo y rentable que te permitirá tener tu presencia web en pocos días.

- 1) Selecciona el diseño con el que te sientas más identificado para presentar tu empresa o lo que quieras transmitir.
- 2) Recopila la información que nosotros introduciremos en la web seleccionada para personalizarla a tu gusto.
- 3) Siente como en pocos días, tu nueva presencia WEB te hace evolucionar (fechas de entrega entre 7 y 14 días desde la entrega de la documentación).

últimos diseños

Lo más nuevo

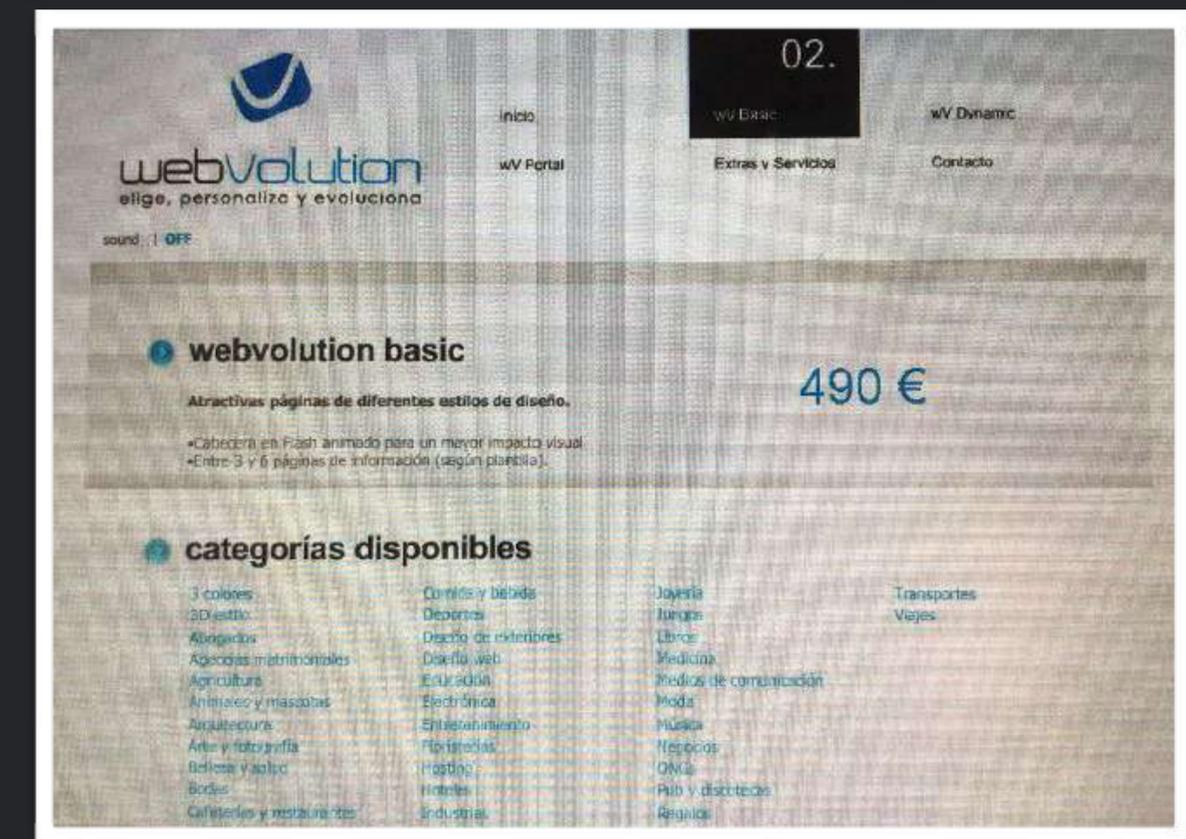
asesoramiento

No estés solo; nuestro asesor comercial te aconsejará en la web más apropiada para tu negocio y te ayudará a recopilar la información que necesitas introducir en ella.

Nuestros programadores darán forma a tu nueva web y estará todo listo para que puedas promocionarla.



webvolution
elige, personaliza y evoluciona



02.

Inicio wV Basic wV Dynamic
wV Portal Extras y Servicios Contacto

webvolution
elige, personaliza y evoluciona

sound : 1 OFF

webvolution basic 490 €

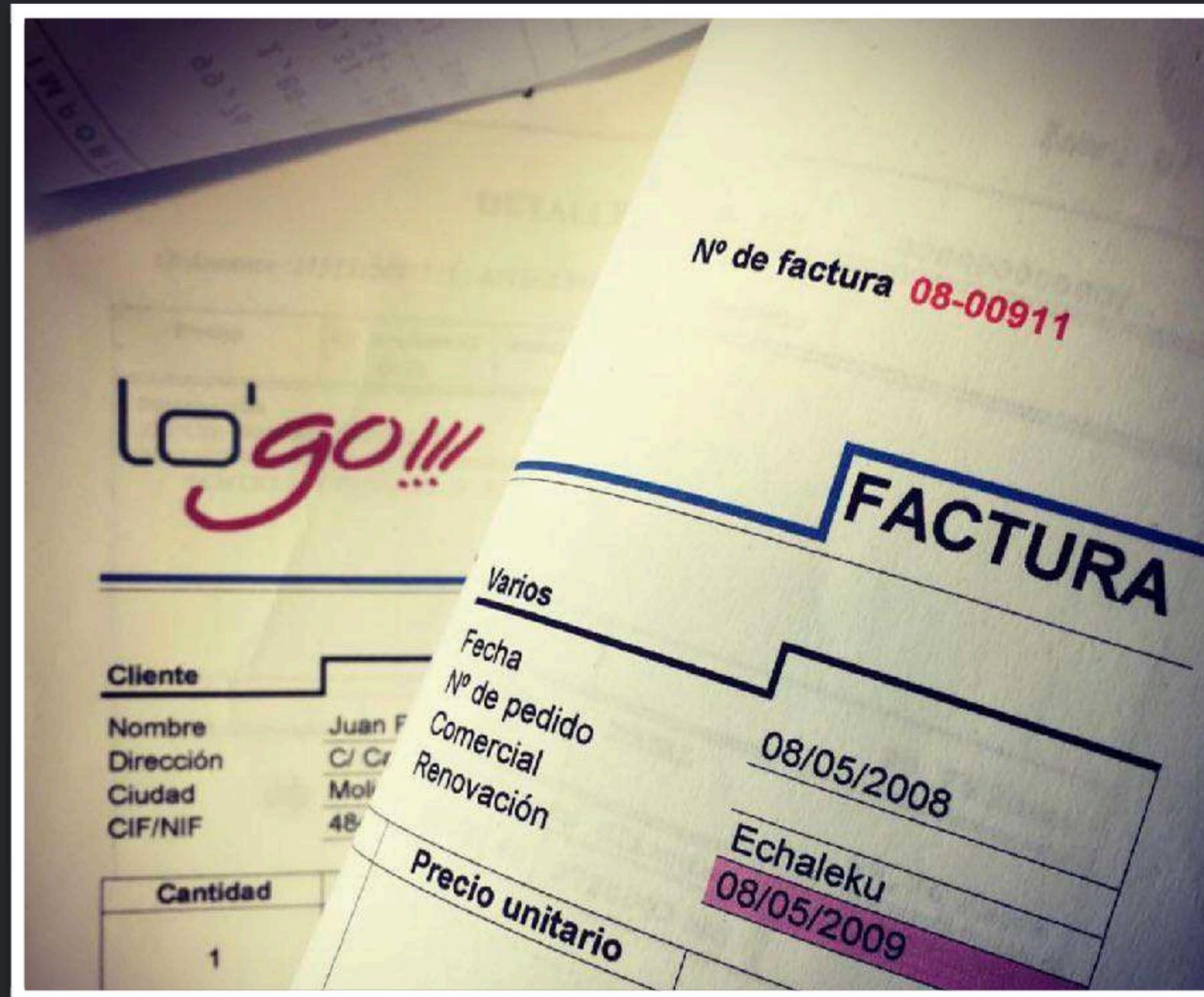
Atractivas páginas de diferentes estilos de diseño.

- Cabecera en Flash animado para un mayor impacto visual
- Entre 3 y 6 páginas de información (según plantilla).

categorías disponibles

3 colores	Carnés y bebidas	Joyería	Transportes
AD-estilo	Decorativas	Lujo	Vejas
Abogados	Derecho de estancias	Libros	
Asocios matrimoniales	Diario web	Medicina	
Agricultura	Educación	Médicos de comunicación	
Animales y mascotas	Electrónica	Moda	
Arquitectura	Entertainment	Música	
Arte y fotografía	Fotografías	Negocios	
Belleza y salud	Hosting	ONGs	
Bodas	Hotels	Pub y discotecas	
Cafeterías y restaurantes	Industria	Regalos	

KUOMBO, AÑO 2008



KUOMBO, AÑO 2010





kuombo

Vive con
nosotros la
pasión ecommerce



||o|oo

#elGRANanuncio

Viernes 5 de octubre
20:00h

XTRA LRGE
Gran Via Germanies 21, Valencia

+info:
logocomunica.com/elgrananuncio



KUOMBO, AÑO 2012



kuombo HOME EMPRESA SERVICIOS EXPERIENCIAS BLOG ECOMMERCE NOTICIAS HABLEMOS

Vive con nosotros la **pasión ecommerce**

ESTRATEGIA TECNOLOGÍA VENTAS OPERACIONES

KUOMBO, Kuombolución AÑO 2015

kuombo

NUESTRA EMPRESA

TU EQUIPO

CÓMO TRABAJAMOS

PROYECTOS

BLOG

CONTACTO

No siempre en casa de herrero hay cuchara de palo.

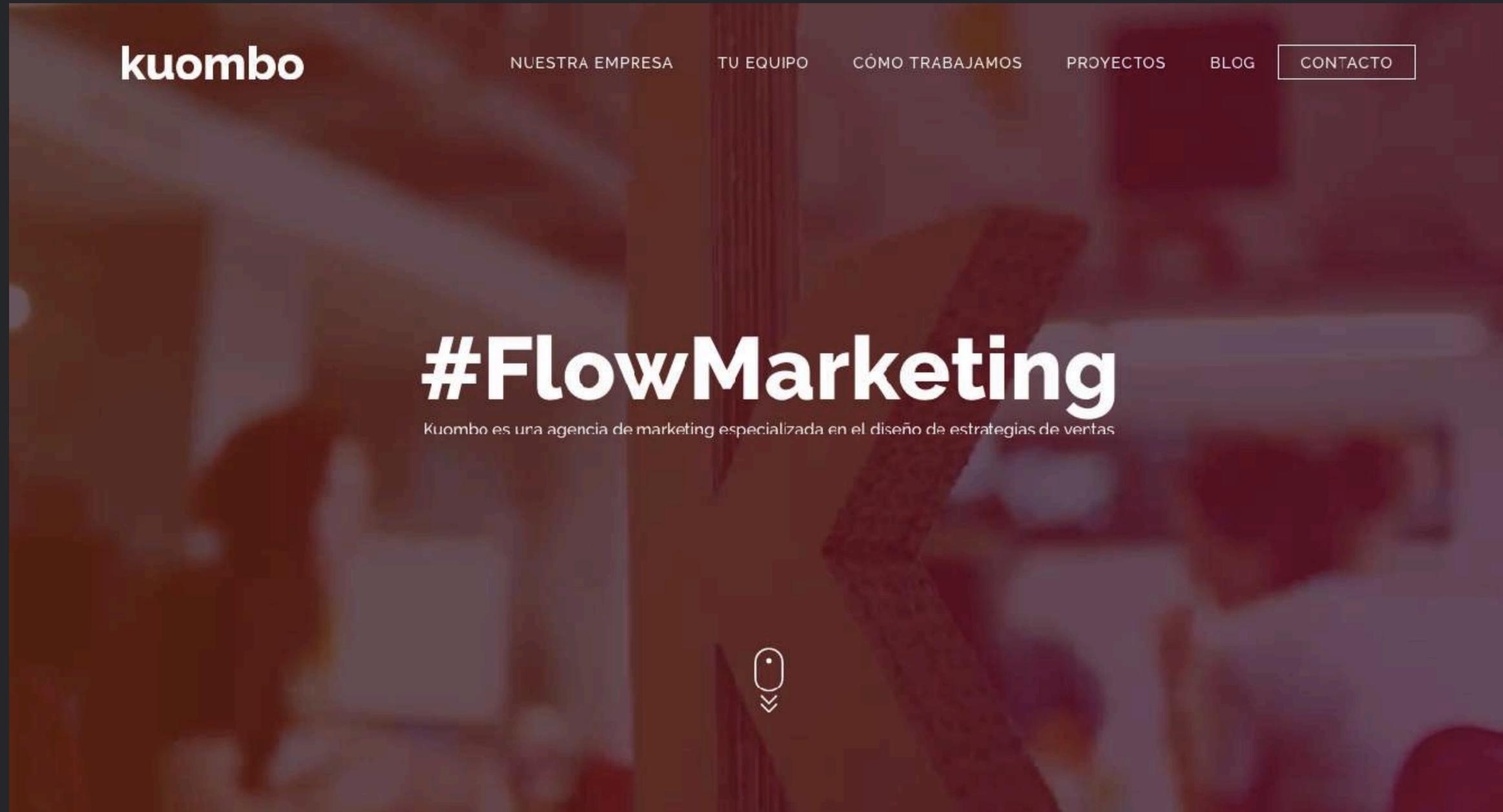
Una historia sobre cómo cambiar el modelo de negocio mientras una empresa sigue funcionando.

Esta vez nos toca a nosotros ponernos como ejemplo y compartir cómo ha sido este proceso en el que hemos dejado de ser una empresa de desarrollo y diseño de tiendas online para convertirnos en una agencia especializada en marketing para ecommerce.

Así que, pasen y vean cómo ha sido esta evolución.



KUOMBO, AÑO 2018



¿Cómo podría innovar?



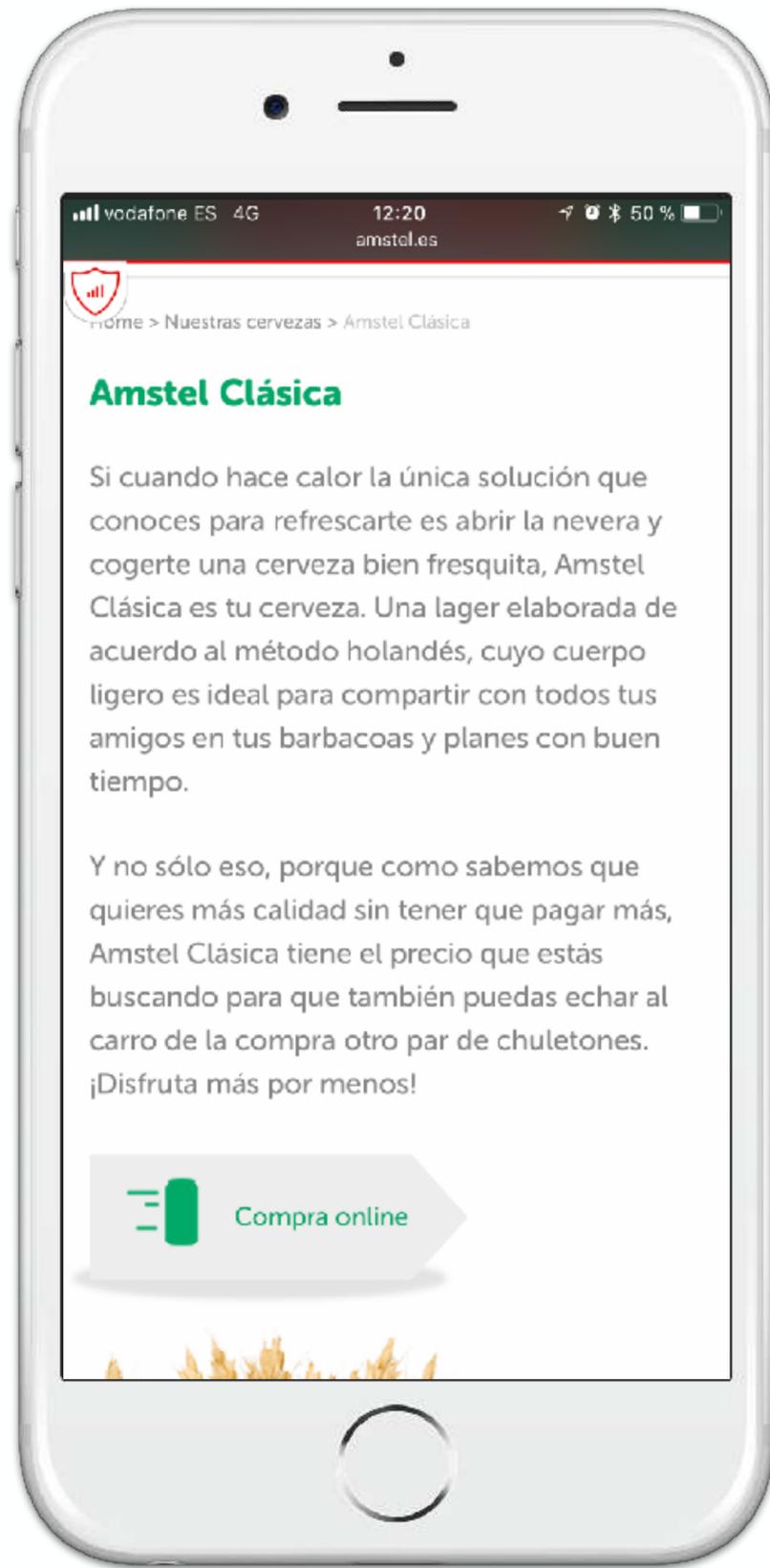
¿Cómo podría innovar?



Otros ejemplos:





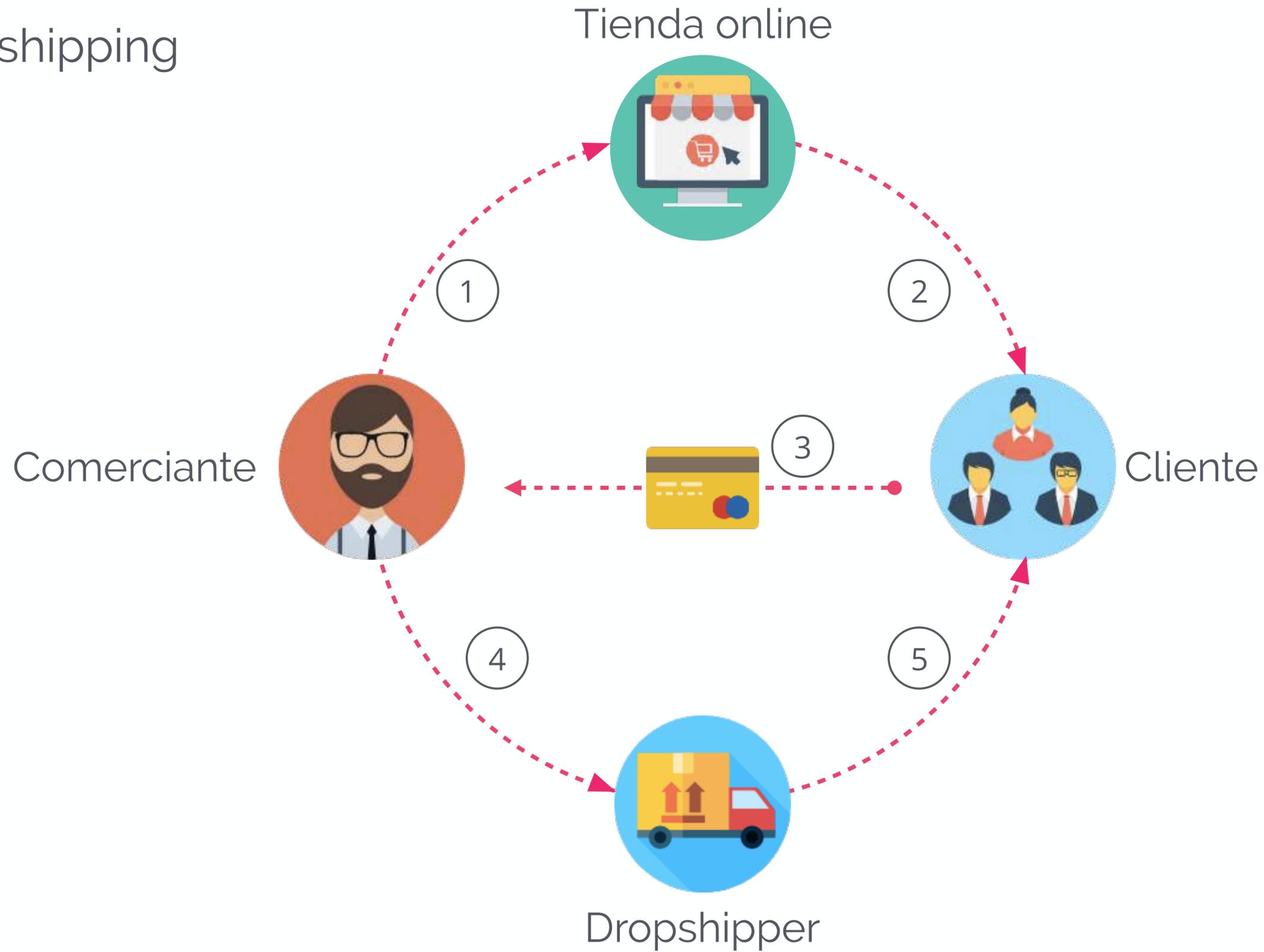




FICCION ANIMADA QUE NO CORRESPONDE AL JUGUETE REAL.
ALGUNOS JUGUETES DE ESTE CATÁLOGO SE VENDEN POR SEPARADO, NECESITAN PILAS, O REQUIEREN MONTAJE.

✓ Comisión (Afilación)

✓ Drop-shipping



✓ Drop-shipping



CUSTOMER FOCUS

CRM ▾ Customer Experience | CX ▾ Noticias ▾ Tecnología ▾ Actividades ▾ Multimedia ▾
About ▾



El Corte Inglés acelera su estrategia online para ampliar su base de clientes

Customer Experience | CX

@AdmCF 3 mayo, 2015 Sin comentarios 350 vistas

Ayuda

Español 

COMERCIO ELECTRÓNICO

[Cómo comprar](#)

[Cómo pagar](#)

[Envíos:](#)

- España Peninsular y Baleares
- Canarias, Ceuta y Melilla
- Internacional

[Garantía y resolución de reclamaciones](#)

[Devoluciones](#)

[Market place](#)

[Datos del cliente: registro, modificación, política de seguridad y confidencialidad](#)

[Impuestos](#)

MARKET PLACE

El Corte Inglés permite a terceros ofrecer y vender sus productos a través de su web www.elcorteingles.es. En la presentación de los artículos se indicará "Vendido por... ". No somos responsables de los artículos ofrecidos, ni de las ofertas que el tercero pueda hacer, ni de la garantía de dichos artículos. También podrás identificarlos cuando recibas tu pedido ya que en el Documento de Venta aparecerán las siguientes iniciales **MKTP**.



El Corte Inglés S.A. - N.I.F. A-28017895 / Den. Soc.: Calle Hermosilla 112, 28009 - Madrid.
Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, T 677 Gral. 61, S 4º del L. de S.H 8085, F. 162.



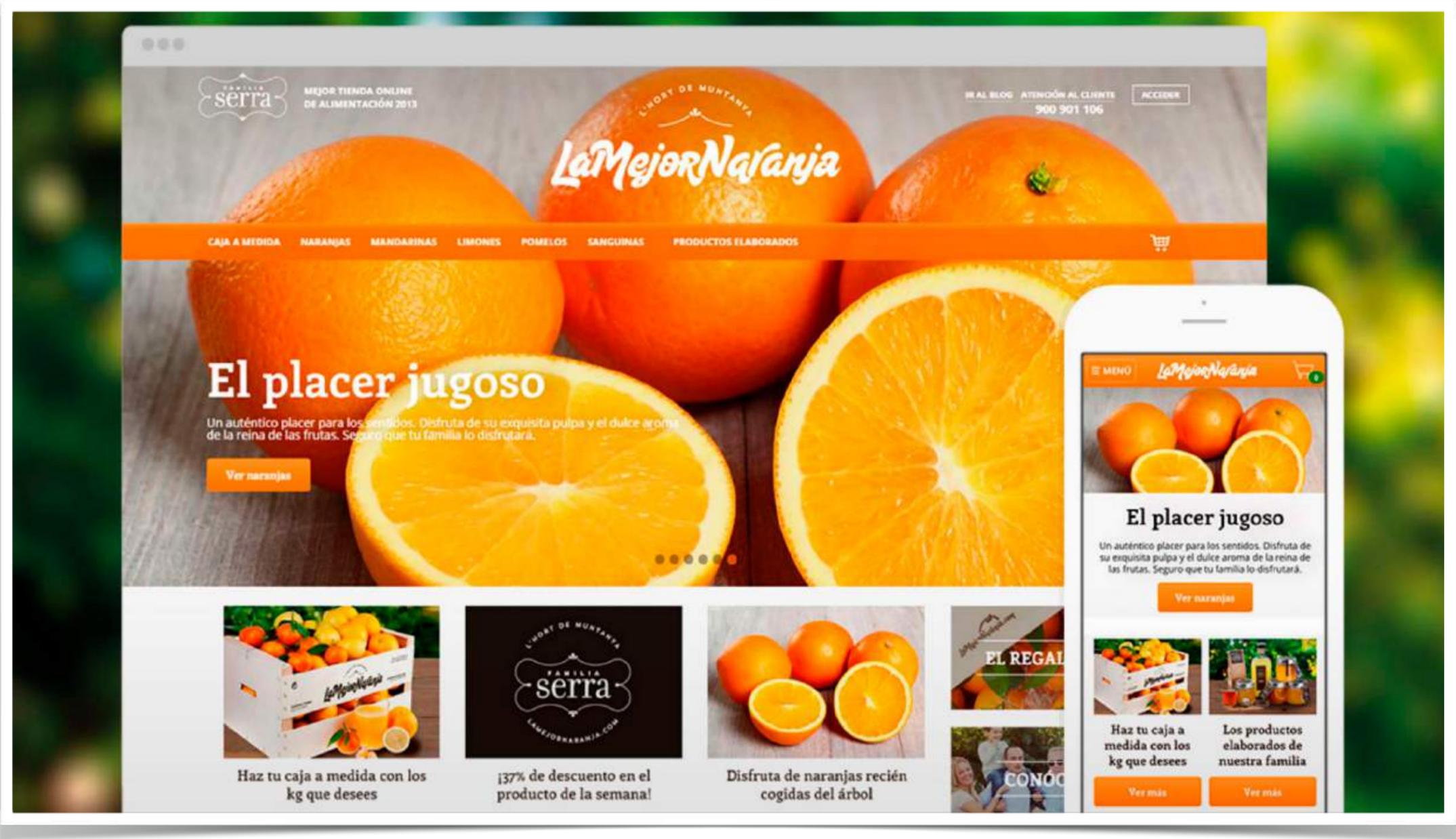
1 0 9 0 0 2 6 9 2 8 8 5 3 1 1 2 2 0 1 5

MKTP

DOCUMENTO DE VENTA - ENVIO



Modelos de fidelización



La Mejor Naranja



Un sabor único

Elaboramos de forma artesanal nuestros productos de la Familia Serra.

Descúbrelo



Haz tu caja a medida con los kg que desees

Preparar mi caja



Las mejores naranjas de mesa Valencia

Quiero naranjas



Las mejores naranjas para zumo de Valencia

Quiero naranjas



El mejor limón de Valencia recién recogido del árbol

Quiero limones

La Mejor Naranja



Naranjas de Valencia

Disfruta de la mejor Naranja en casa

Recogemos las naranjas directamente de nuestros campos en L'Hort de Muntanya, unos terrenos en los que las naranjas maduran de forma totalmente natural. Hemos preparado este pack para que puedas disfrutar de la mejor mermelada y toda nuestra variedad de té con el aroma del limón más intenso. Nuestra variedad de té con el aroma del limón más intenso. Hemos preparado este pack para que puedas.



15 kg

Naranjas Navel Lane Late de zumo 5 kg

14,00 € **AÑADIR**



Naranjas Navel Lane Late de zumo 10 kg

La Mejor Naranja



Pack elaborados Intensidad Limón

Hemos preparado este pack para que puedas disfrutar de la mejor mermelada y toda nuestra variedad de té con el aroma del limón más intenso.

Este pack Incluye:

- Té negro limón.
- Té verde limón.
- Té rojo lima-limón.
- Té blanco sorbete de limón.
- Infusión de frutas lima-limón.
- Mermelada de limón 320 gr.

30,50 € **Añadir a carrito**





Desarrollo APP modo lean

mobincube Tour Precios Ganar dinero Ayuda **Empezar Gratis** Inicia Sesión

Crea tu app GRATIS. Sin programar.

Es cierto, hoy en día necesitas tener tu propia App. Puedes buscar a alguien que la haga por ti o hacértela tú mismo GRATIS con Mobincube. Y ganar dinero con ella.

EMPIEZA GRATIS

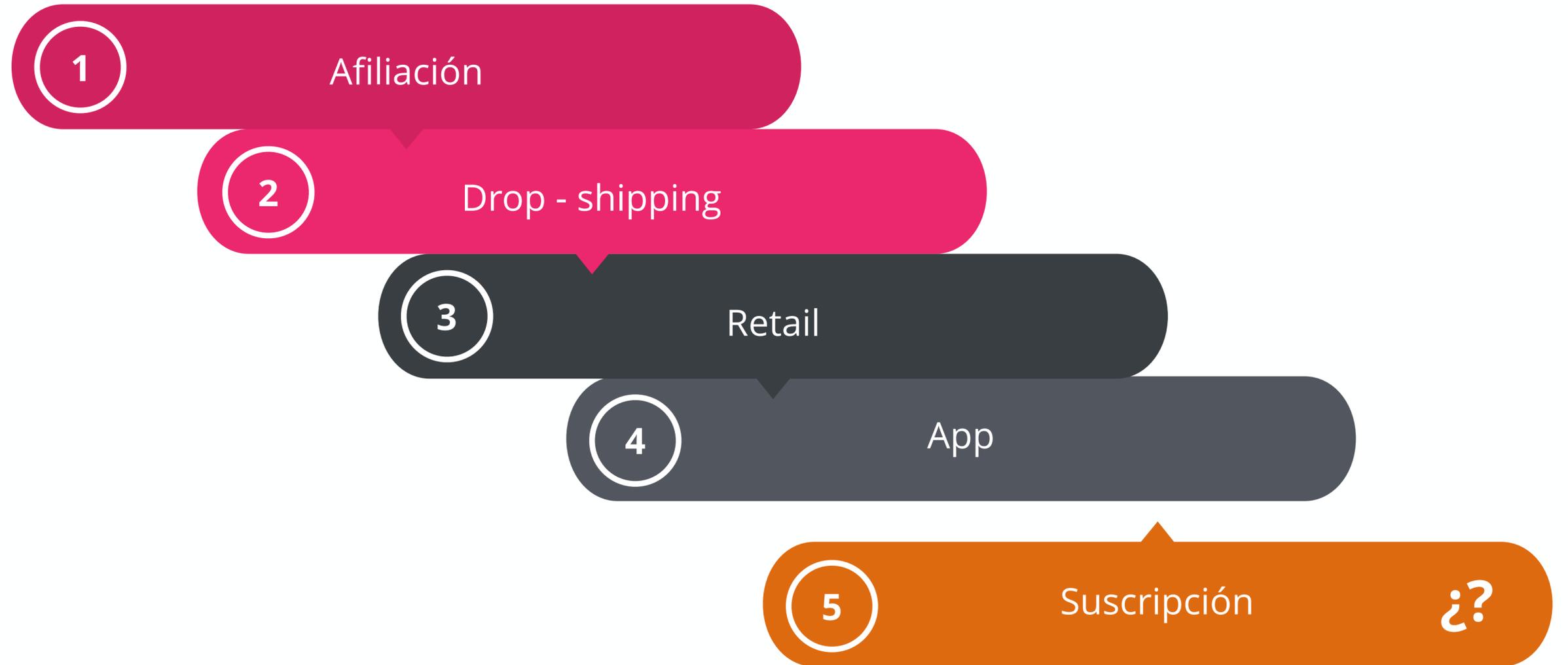
Mobincube es multiplataforma. App nativas:

\$ 3,015,403 Dinero ganado por los usuarios	166,263 Apps publicadas	214,516,390 Descargas de apps
---	-----------------------------------	---

1. REGISTRATE 2. CREA



DEBATE:



OMNICANALIDAD



Tienda temporal solo para compra online en Stratford (Londres)



Omnicanalidad en amazon



Transición del ON al OFF

Teléfono: +34 918 626 606

Acceder Registro Contacto Tiendas Blog Español

VINO PREMIER

VINOS DESTILADOS GOURMET CERVEZAS VINOTECAS ACCESORIOS

Pack Supervinos MGWines

ANTES 31,45€

28,30€

IVA INCLUIDO

COMPRAR

-10%

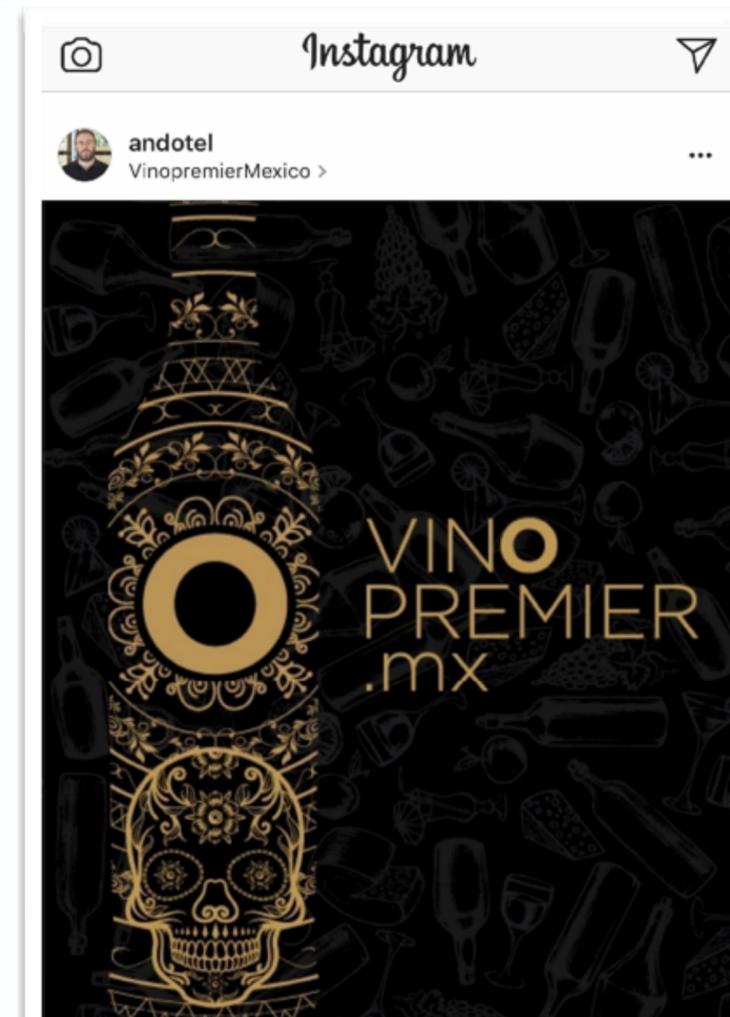
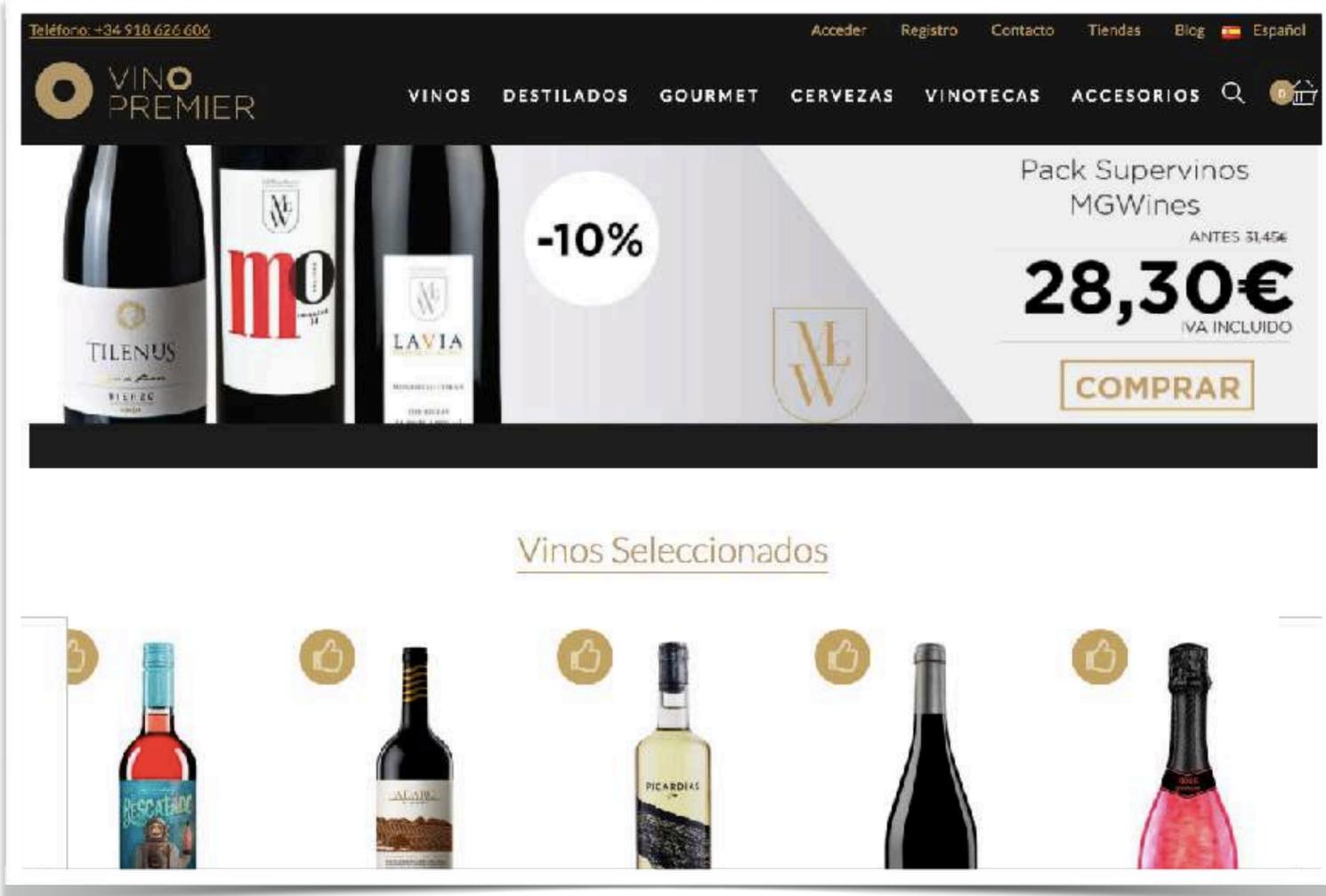
TILENUS

LAVIA

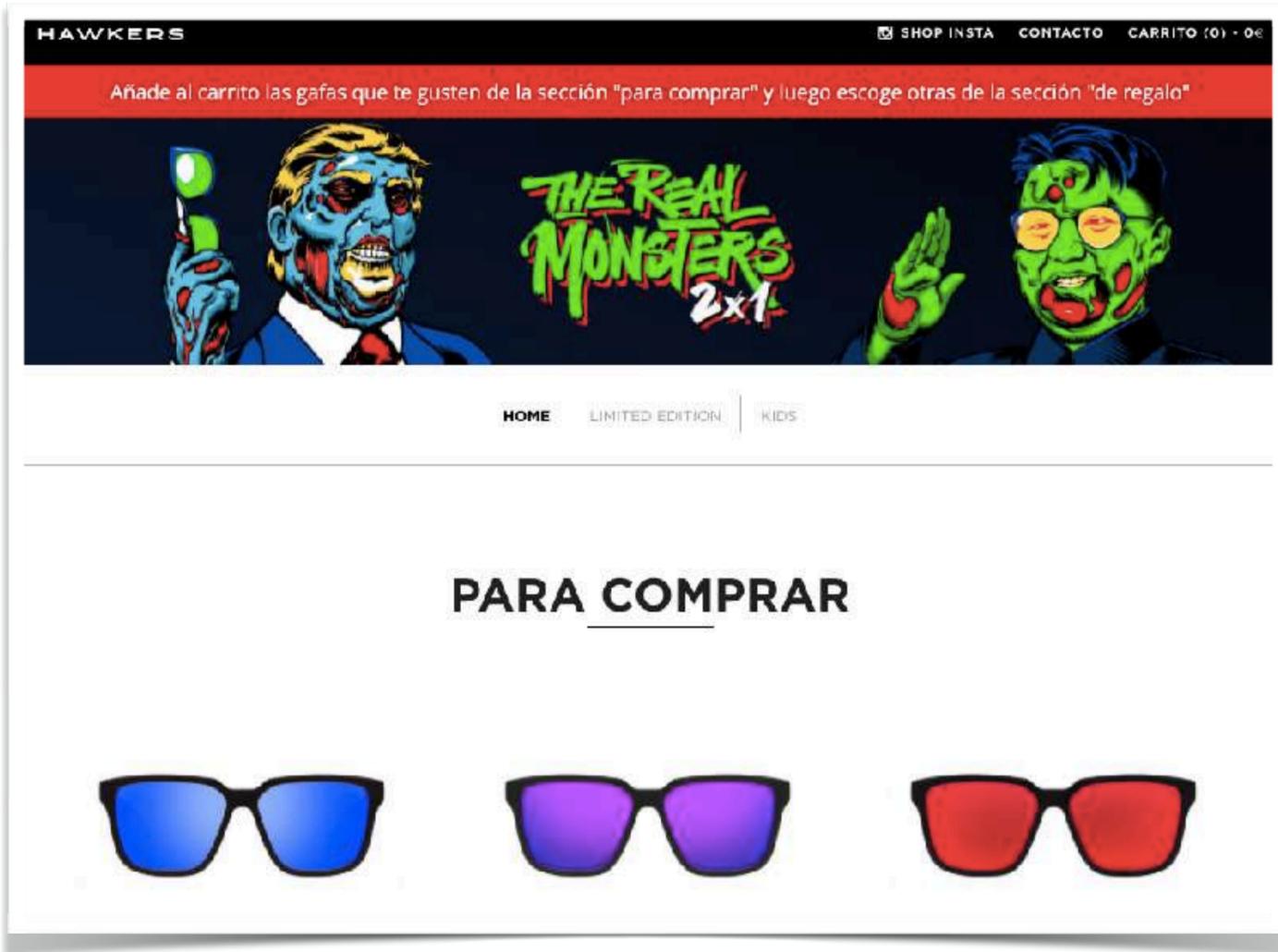
Vinos Seleccionados

PISCATALE

PICARDIAS



Transición del ON al OFF



Pilares del negocio digital



NEGOCIO



TECNOLOGÍA



MARKETING



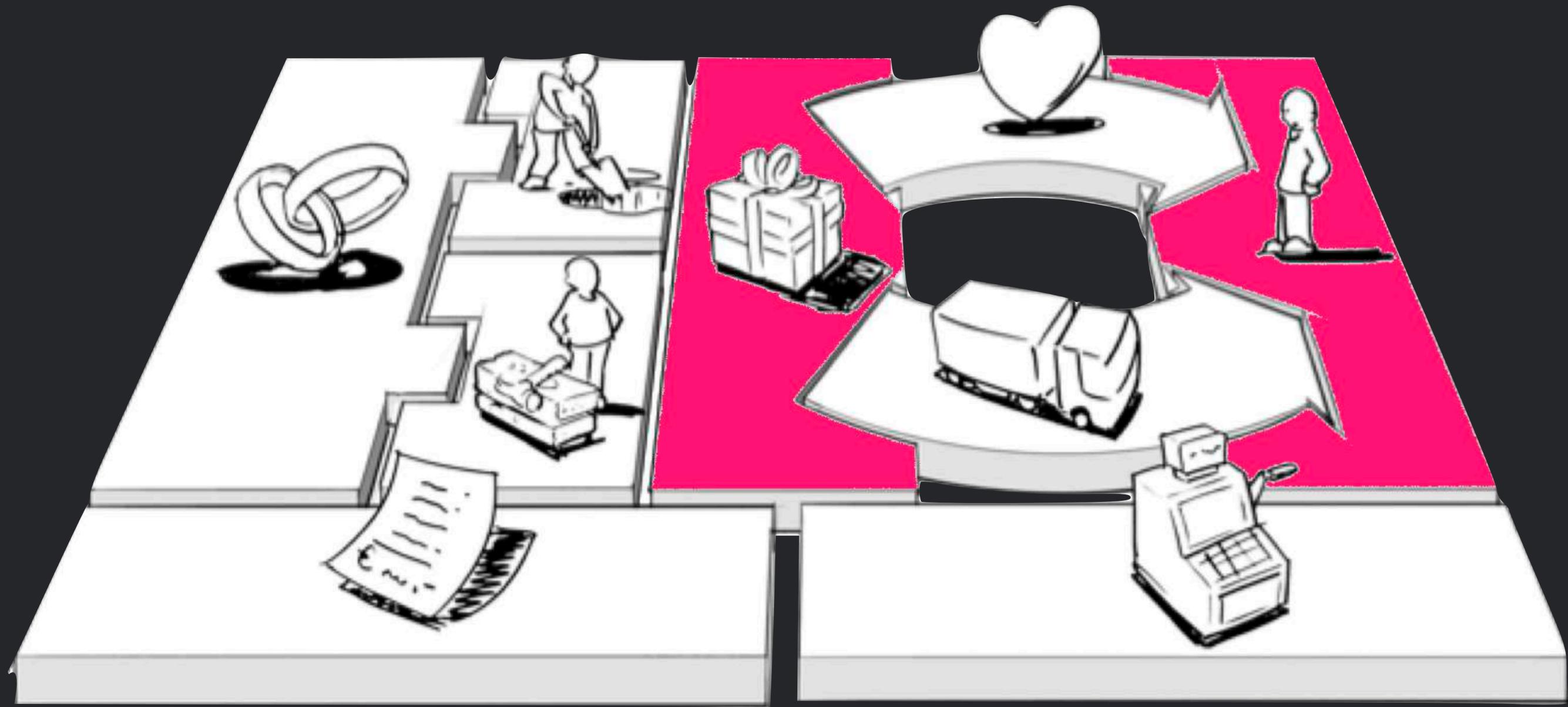
OPERACIONES



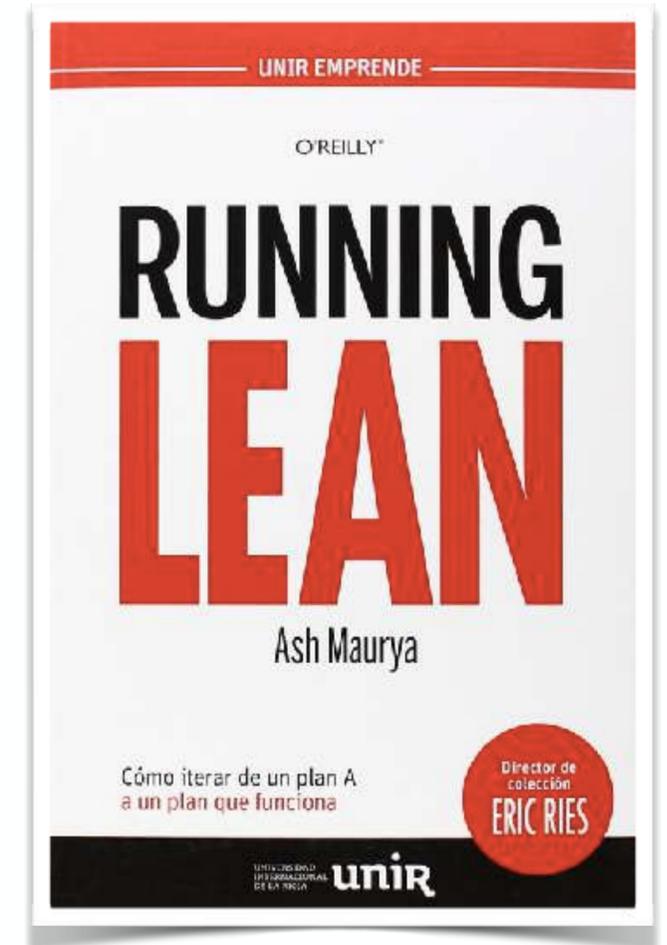
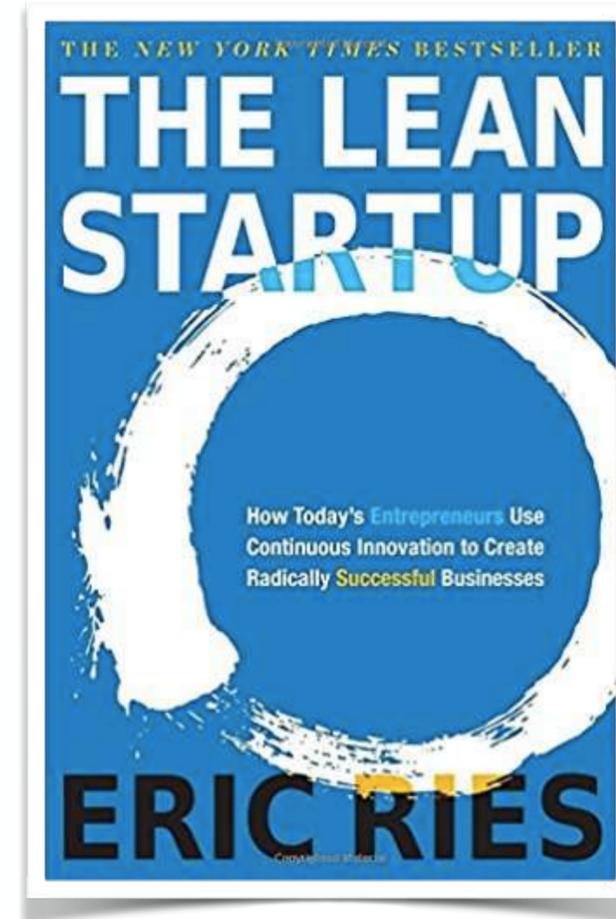
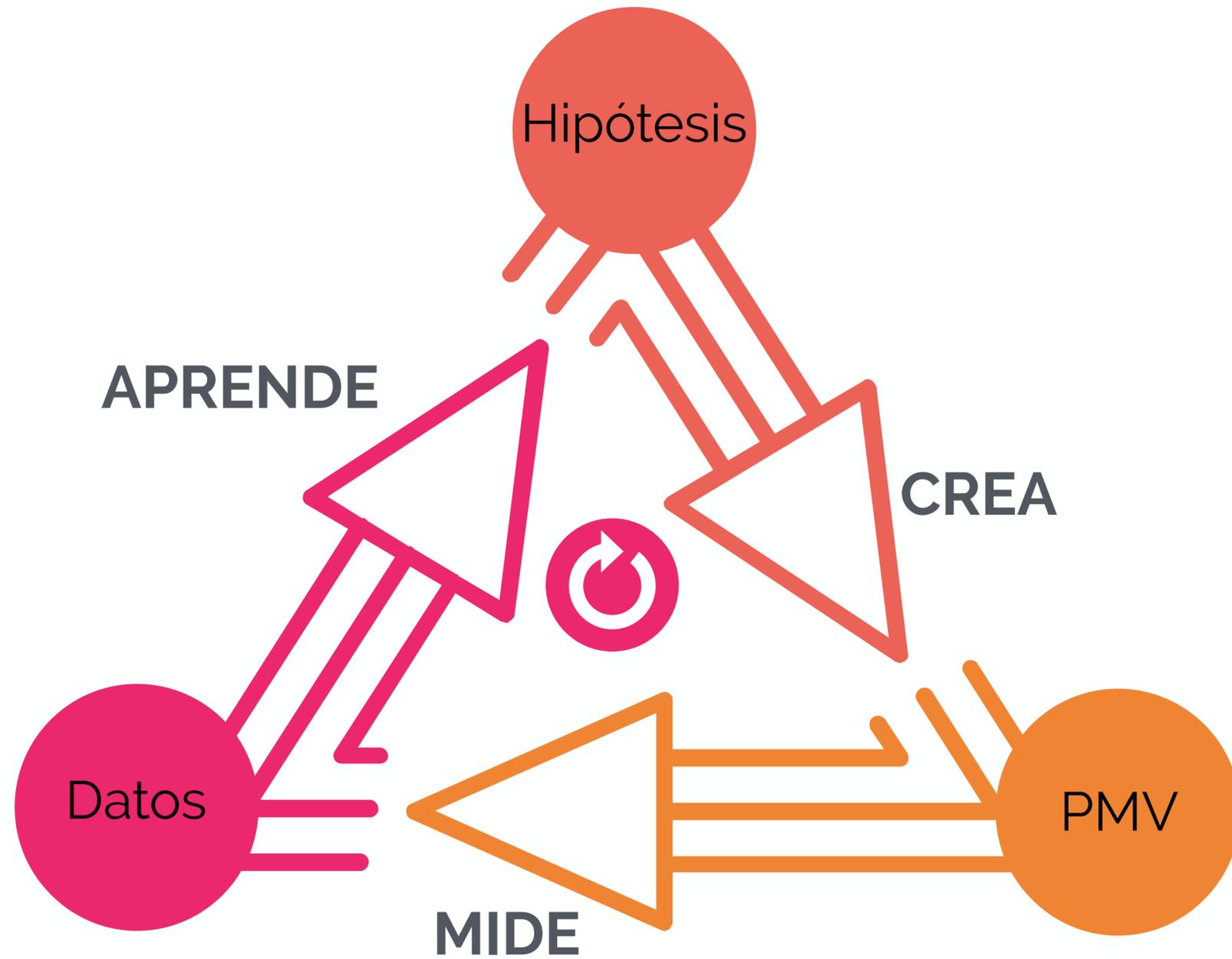
FINANZAS



Siempre mirando hacia el cliente: ENCAJE PROBLEMA-SOLUCIÓN



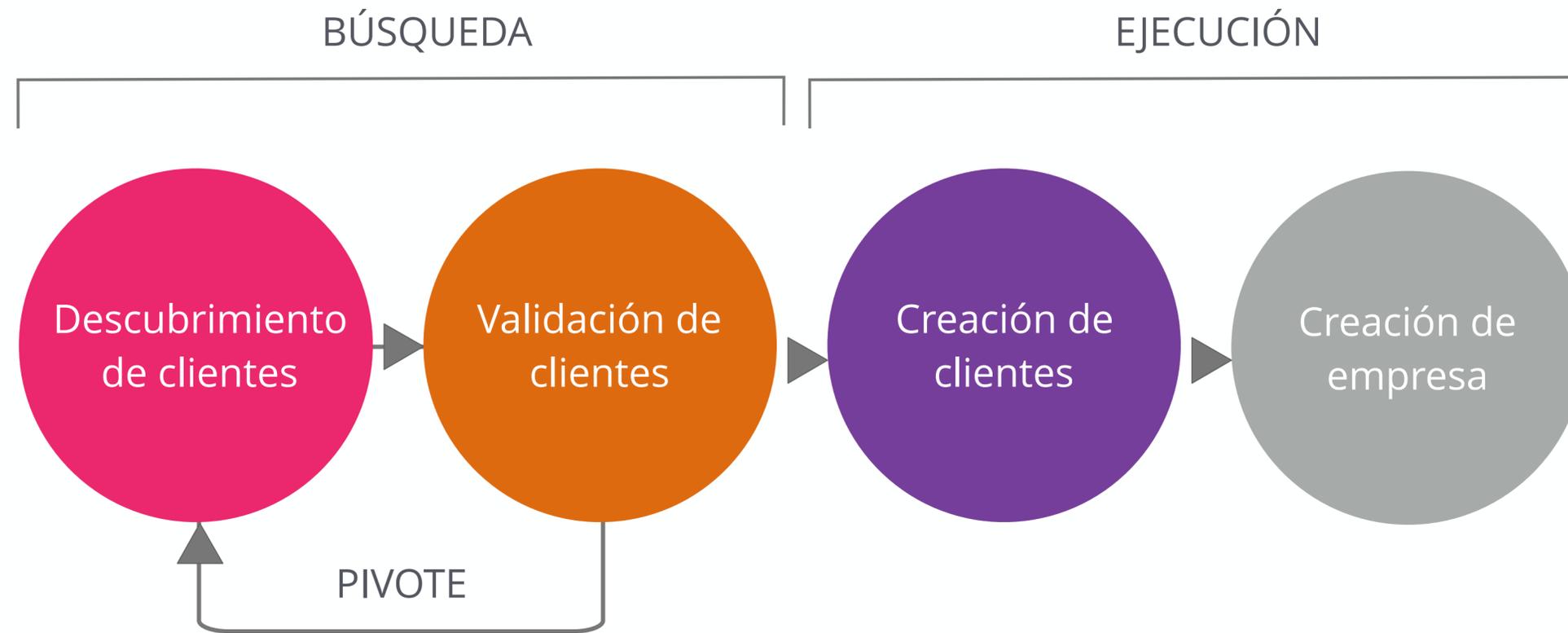
LA CLAVE ESTÁ EN LA VALIDACIÓN A TRAVÉS DE LA ACCIÓN



FASES:



Lean StartUp





Estructura de empresa

Julio 2003

C/ Santiago Ramón y Cajal 31, 2º Izq - Elche Parque Industrial - 03203 - Elche - Alicante ---- Tel: 965 683 807

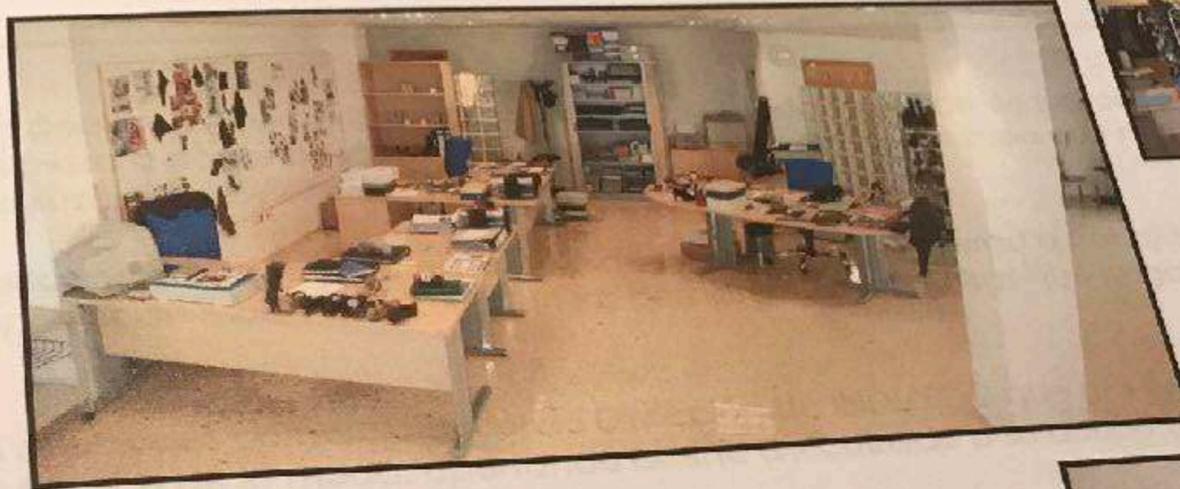
(Sfera)

CEDOSCE

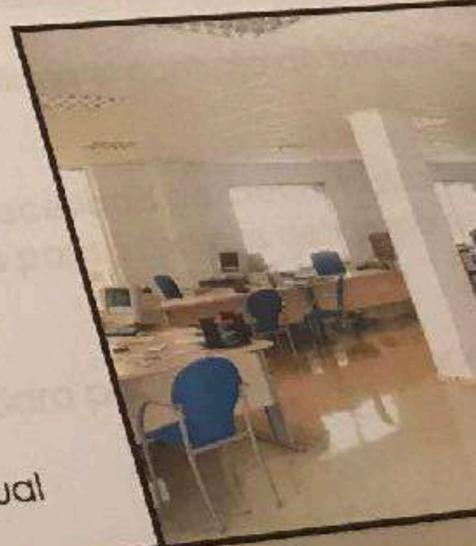
TINTORETTO



INFRAESTRUCTURA



- Empresa asociada al grupo INDUYCO
- Colecciones en exclusiva para sus marcas
- Ubicación: ELCHE PARQUE INDUSTRIAL
- 200 m2 de instalaciones, 8 empleados
- Producción actual 70.000 pares
- Capacidad productiva 5 veces la actual



C/ Santiago Ramón y Cajal 31, 2º Izq - Elche Parque Industrial - 03203 - Elche - Alicante --- Tel: 965 683 807 - Fax: 965

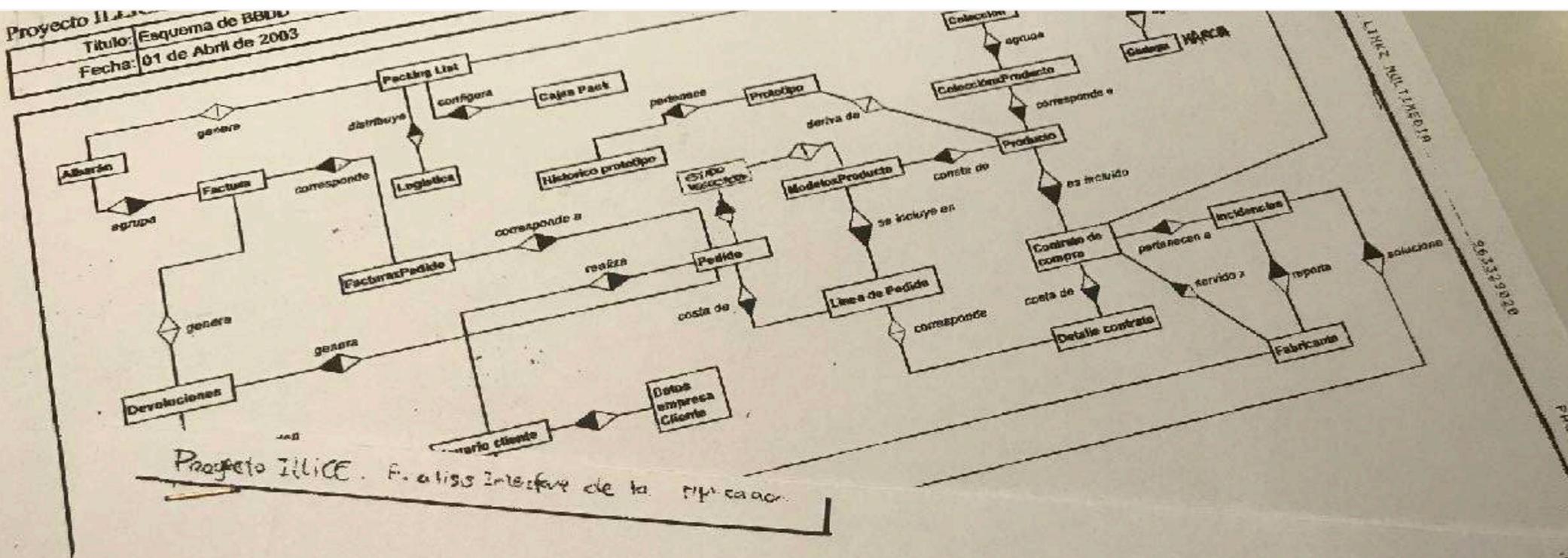
(Sfera)

CEDOSCE

TINTORETTO

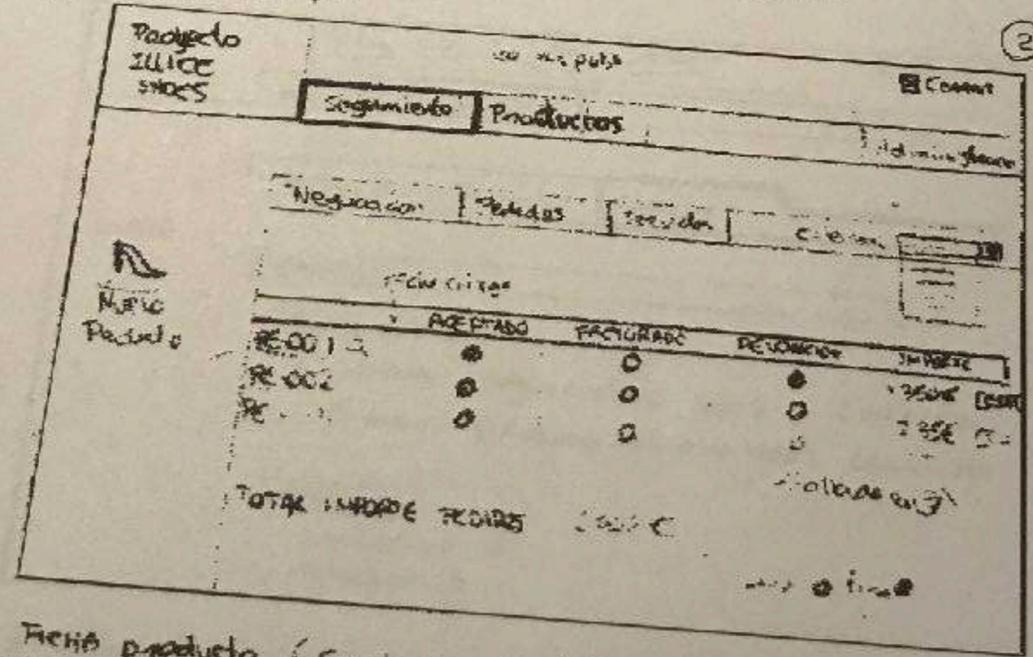


Proyecto II
 Título: Esquema de BDD
 Fecha: 01 de Abril de 2003



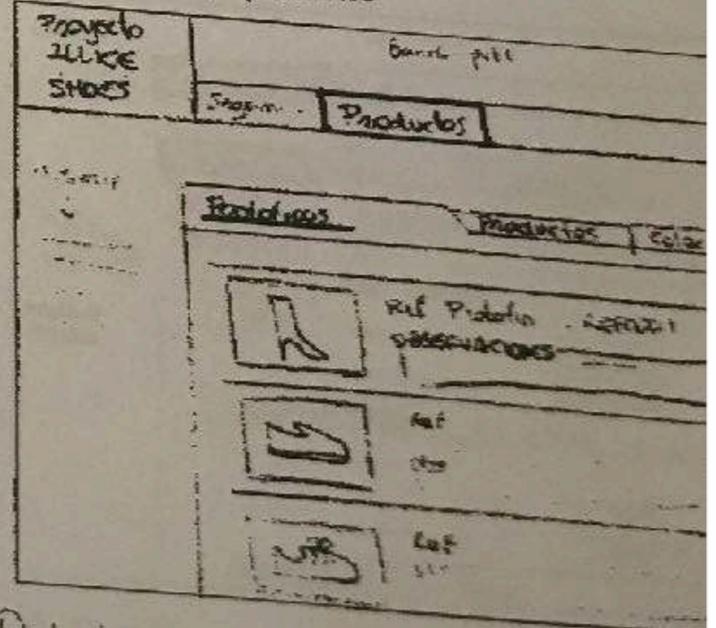
Proyecto Illice. Analisis Interfaz de la Aplicacion

1) Pantalla Principal

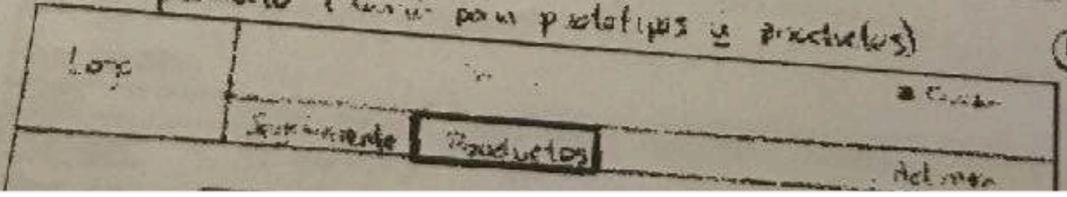


15.05
 15.05
 15.05

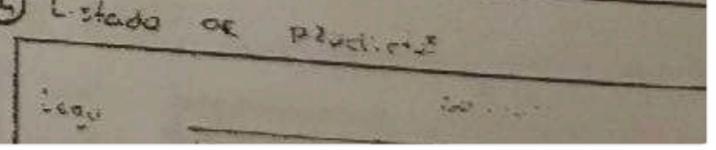
2) Pantalla de productos



3) Ficha producto (Carril para prototipos y productos)



4) Estado de pedidos

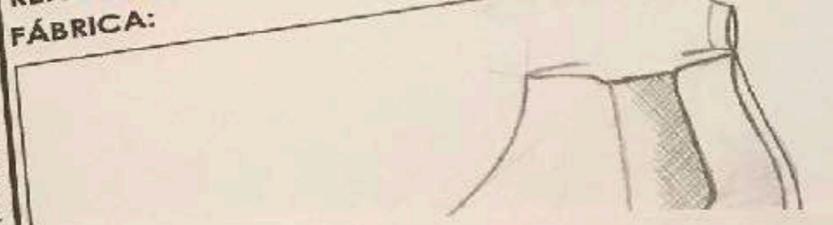


- Valencia, Alicante, España, Tel +34 965 663 807, Fax +34 965 663 808



CADENA: *Wera Chelsea*

REF: *inderna* MODELO: *bota chelsea* FECHA:



Esta ficha técnica se usa...

HORMA	REFERENCIA	PROVEEDOR
TACÓN		
ACABADO TACÓN:	PISO	TAPA:
PISO:		GROSOR:
REFERENCIA	PROVEEDOR	COLOR:
CERCO:	F. ENTREGA	CANTO:
		COLOR CANTO:
ARTÍCULO	CORTE Y FORRO	PROVEEDOR
	COLOR	

fera

Manufacturado

Temporada

Modelo F.I.S.

Modelo

Color FAMILIA

Fecha Nº SERIE

Este Precio Proveedor UNECO

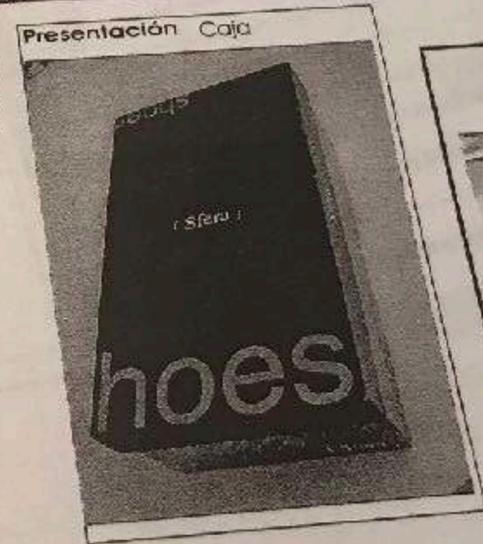
Color

Color

Color

Proveedor
PROYECTO ILICE

Composición
 50% cuero vacuno
 30% cuero porcino
 20% caucho termoplastico



Etiqueta de precio
Induyco a enviar al fabricante

COLORIDO	Color	40	41	42	43	44	45	TOTAL
	13ZN00	22	22	33	33	22	22	15

INDUYCO
 PROYECTO ILLICE, S.L.
 SANTIAGO RAMON Y CAJAL, 31.2C.I.ELCHE P.I.
 03320 TORRELLANO ALICANTE

TOMAS BRETON
 28045 MADRID

REFERENCIA INTERNA	DESCRIPCION DEL PROVEEDOR
026Z981513ZN02R.040	BOTA MOTO
026Z981513ZN02R.041	BOTA MOTO
026Z981513ZN02R.042	BOTA MOTO

26Z9815
 26Z981
 26Z98
 26Z9
 26Z
 026Z
 No
 26

INDUYCO S.A.
 PROYECTO ILLICE, S.L.
 SANTIAGO RAMON Y CAJAL, 31.2C.I.ELCHE P.I.
 03320 TORRELLANO ALICANTE

ADMINISTRACION DE COMPRAS

TOMAS BRETON, 62. 28045 MADRID. TELEFONO 917 748 200

NUMERO DE PEDIDO T2C057	DEPARTAMENTO 258	SUCURS. 01	Nº PROVEEDOR Y16665	COMPR. 68	FECHA ENTREGA 14/10/02	FECHA TOPE ENTREGA 14/10/02
AÑO/TEMP. 26	BONIF. 1	BONIF. 2	DESCUE. 1	DESCUE. 2	IVA 1600	FORMA DE PAGO CONTADO CHEQUE
DIRECCION DE ENTREGA DE LA MERCANCIA TOMAS BRETON 62 28045 MADRID						

SERIE	COLOR	MEDIDA	U. M.	CANTIDAD	PRECIO UNIT.
		1800	UN	1800	29,750
		1800	UN	1800	29,750
		2700	UN	2700	29,750
		2700	UN	2700	29,750
		1800	UN	1800	29,750
		1800	UN	1800	29,750
		2200	UN	2200	25,250
		2200	UN	2200	25,250

REFERENCIA INTERNA	DESCRIPCION DEL PROVEEDOR	SERIE	COLOR	MEDIDA	U. M.	CANTIDAD	PRECIO UNIT.
026Z981513ZN02R.040	BOTA MOTO				UN	1800	29,750
026Z981513ZN02R.041	BOTA MOTO				UN	1800	29,750
026Z981513ZN02R.042	BOTA MOTO				UN	2700	29,750
026Z981513ZN02R.043	BOTA MOTO				UN	2700	29,750
026Z981513ZN02R.044	BOTA MOTO				UN	1800	29,750
026Z981513ZN02R.045	BOTA MOTO				UN	1800	29,750
026Z981613ZNOOR.040	BOTA CHELSEA				UN	2200	25,250
026Z981613ZNOOR.041	BOTA CHELSEA				UN	2200	25,250
026Z981613ZNOOR.042	BOTA CHELSEA				UN	2200	25,250

CONFIRMACION



PROYECTO
ILLICE

CERRAR SESIÓN

PRODUCTO

COMERCIAL

€ CONTABILIDAD

ESTADÍSTICA

Propuestas

Pedidos

Devoluciones

TEMPORADA: PRIMAVERA-VERANO 2003

CADENA: SFERA

SFERA WOMAN PRIMAVERA-VERANO

(Sfera)

(Sfera)

Control de Devolución

Nº DEVOLUCIÓN: 45858545

Nº PEDIDO: plinkz00000002

ATENDIDA:

Añada un nuevo modelo a la devolución...

AÑADIR

ASD1245 zapato señora 54764756 color negro



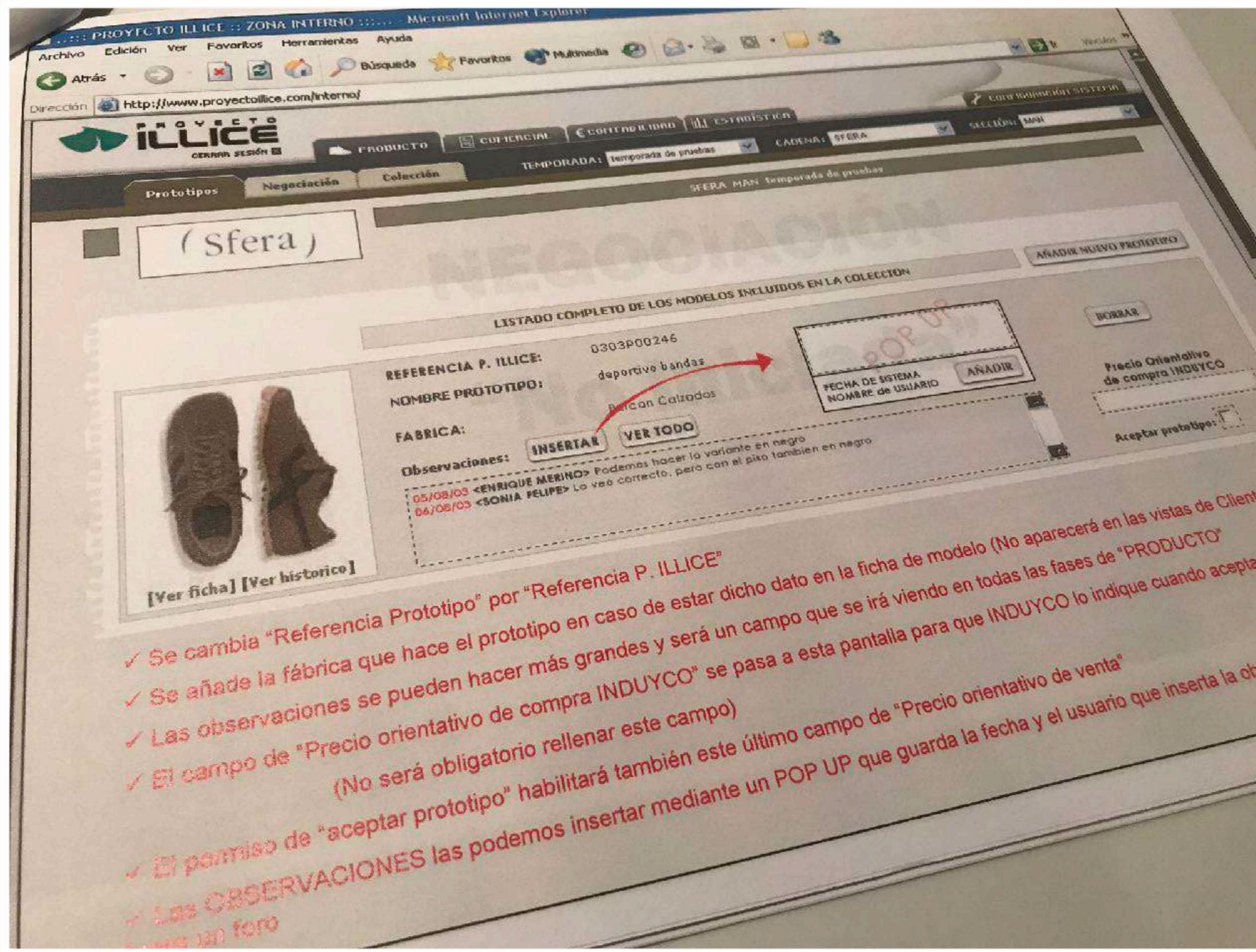
36	37	38	39	40	41
25	25	25	25	25	25

Motivo devolución: color malo

Opción seleccionada: No seleccionada...

Fecha recepción almacén:

ASD1245 zapato señora 54764756 color negro



- ✓ Se cambia "Referencia Prototipo" por "Referencia P. ILLICE"
- ✓ Se añade la fábrica que hace el prototipo en caso de estar dicho dato en la ficha de modelo (No aparecerá en las vistas de Cliente)
- ✓ Las observaciones se pueden hacer más grandes y será un campo que se irá viendo en todas las fases de "PRODUCTO"
- ✓ El campo de "Precio orientativo de compra INDUYCO" se pasa a esta pantalla para que INDUYCO lo indique cuando acepta (No será obligatorio rellenar este campo)
- ✓ El permiso de "aceptar prototipo" habilitará también este último campo de "Precio orientativo de venta"
- ✓ Las OBSERVACIONES las podemos insertar mediante un POP UP que guarda la fecha y el usuario que inserta la observación en foro

Atrás | Búsqueda | Favoritos | Multimedia | Dirección: <http://www.proyectoillice.com/interno/>

PROYECTO ILlice | CERRAR SESIÓN | PRODUCTO | COMERCIAL | CONTABILIDAD | ESTADÍSTICA | CONFIGURACIÓN SISTEMA

Prototipos | Negociación | Colección | TEMPORADA: temporada de pruebas | CADENA: SFERA | SECCIÓN: MAN

SFERA MAN temporada de pruebas

(Sfera)

No iniciada | En estudio | Oferta | Aceptados | Descartados



[Ver ficha] [Ver historico]

Referencia P. ILlice: 0303P02589
NOMBRE MODELO: Bota correas
Fábrica: Pican calzados

Precio fábrica: 10,00 €

Fecha entrega fábrica: 01/08/2003

Precio venta mínimo: 11,00 €

Margen de sistema: 10,00 %

Fecha de servicio mínima: 16/08/2003

Precio orientativo de compra INDUYCO: 14,00 €

REALICE SU OFERTA FINAL.
EL PRECIO OFERTADO Y LA FECHA DE SERVICIO HAN DE SER IGUAL O SUPERIOR AL QUE INDICA EL SISTEMA.

Precio final a ofertar: 15,00 €

Margen final conseguido: 50,00 %

Cantidad mínima de pares: 2.000

Fecha servicio final: 01/09/2003

En el primer cuadrante insertamos el precio de la fabrica y su fecha de servicio. Con el botón "FIJAR" dejamos el dato en e

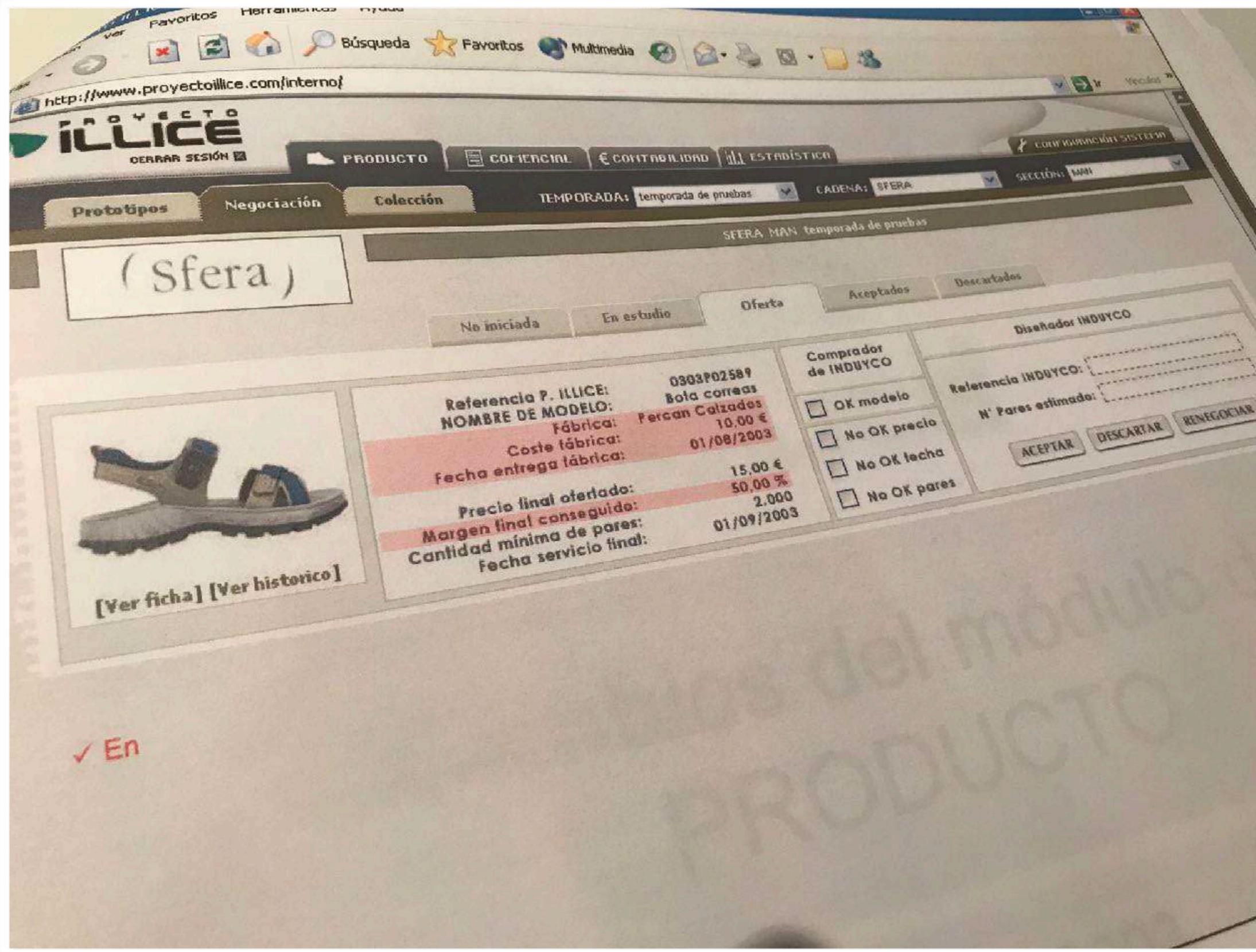
En el segundo cuadrante, el sistema dice el precio mínimo de venta en función del margen mínimo establecido, y la fecha
 mínima que será 15 días superior a la de la fábrica. También muestra el precio orientativo de INDUYCO en el caso de est

PROTOTIPOS.

En el tercer cuadrante insertamos los precios y fechas finales así como la cantidad mínima de pares. Estos datos n

anteriores a los indicados en el sistema. Igualmente podremos fijar dato antes de enviar Oferta.

el historico de negociaciones que luego veremos que datos incluye.



http://www.proyectoilice.com/interno/

PROYECTO ILICE
CERRAR SESIÓN

PRODUCTO COMERCIAL CONTABILIDAD ESTADÍSTICA

Prototipos Negociación Colección TEMPORADA: temporada de pruebas CADENA: SFERA SECCIÓN: MAN

SFERA MAN temporada de pruebas

(Sfera)

No iniciada En estudio Oferta Aceptados Descartados



[Ver ficha] [Ver historico]

Referencia P. ILICE:	0303P02589
NOMBRE DE MODELO:	Bota correas
Fábrica:	Percan Calzados
Coste fábrica:	10,00 €
fecha entrega fábrica:	01/08/2003
Precio final ofertado:	15,00 €
Margen final conseguido:	50,00 %
Cantidad mínima de pares:	2.000
Fecha servicio final:	01/09/2003

Comprador de INDUYCO

- OK modelo
- No OK precio
- No OK fecha
- No OK pares

Diseñador INDUYCO

Referencia INDUYCO: _____

N° Pares estimado: _____

ACEPTAR DESCARTAR RENEGOCIAR

✓ En

ILUCE SFERA

Propuestas

SEGUIMIENTO PEDIDOS PEDIDO Nº

TINTORETTO

FECHA 27-02-2003

Formulario de pedido con campos para:

- Envagradon
- Marcas
- Forma de pago
- Incubacion
- Medio transporte
- Lugar entrega
- Dias
- País procedencia

Mod.	Descripción	Composición	Color	R. Color	35	36	37	39	40	41	Total precio	Embudo	Llegada

Observaciones:

TO THE LIMIT

ILUCE SFERA

Propuestas

SEGUIMIENTO PEDIDOS PEDIDO Nº

TINTORETTO

FECHA 27-02-2003

Formulario de pedido con campos para:

- Envagradon
- Marcas
- Forma de pago
- Incubacion
- Medio transporte
- Lugar entrega
- Dias
- País procedencia

Selección de propuestas:

Propuesta	Marca	Modelo	Unidades	Total
<input type="checkbox"/> PROPUESTA Nº: 0075C	MARCA: TINTORETTO	MODELO: 0512982AT	UNIDADES: 17	TOTAL: 2.757 €
<input type="checkbox"/> PROPUESTA Nº: 0050C	MARCA: SFERA	MODELO: 0312482FB	UNIDADES: 8	TOTAL: 759 €
<input type="checkbox"/> PROPUESTA Nº: 0120C	MARCA: SFERA	MODELO: 012482FA	UNIDADES: 8	TOTAL: 2.145 €
<input type="checkbox"/> PROPUESTA Nº: 0050C	MARCA: TINTORETTO	MODELO: 0512982FB	UNIDADES: 5	TOTAL: 759 €
<input type="checkbox"/> PROPUESTA Nº: 0120C	MARCA: SFERA	MODELO: 012482FB	UNIDADES: 19	TOTAL: 2.145 €
<input type="checkbox"/> PROPUESTA Nº: 0050C	MARCA: SFERA	MODELO: 0312482FB	UNIDADES: 8	TOTAL: 759 €
<input checked="" type="checkbox"/> PROPUESTA Nº: 0120C	MARCA: TINTORETTO	MODELO: 0512982FB	UNIDADES: 19	TOTAL: 2.145 €

Observaciones:

TO THE LIMIT

TINTORETTO

SEGUIMIENTO PEDIDOS PEDIDO Nº

Formulario de detalles de pedido con campos para:

- Envagradon
- Marcas
- Forma de pago
- Incubacion
- Medio transporte
- Lugar entrega
- Dias
- País procedencia

Formulario de especificaciones técnicas:

FORMA Y TALLA

Formulario de especificaciones técnicas:

CORTE Y PUNTO

Artículo	Color	Descripción
Corta 1:		
Corta 2:		
Fondo 1:		
Fondo 2:		
Adorno:		
Habilidad:		
Ojal:		
Costuras:		
Empuñadura:		

EN FINAL

Formulario de especificaciones técnicas:

APROBADO

Formulario de especificaciones técnicas:

ACABADO

Formulario de especificaciones técnicas:

OTROS

Formulario de especificaciones técnicas:

TO THE LIMIT

PROYECTO ILLICE

Control de Producción

MODELO: Mocasín Castellano FABRICA: Soliplé S.A. COLORES: negro sabbino 0100000

Cadena: SFERA Colección: SFERA MAN PRIMAVERA-VERANO 2003

4587568

Fecha Servicio: 27/05/2003

Tipo Caja: caja 35x26

SURTIDO

40	41	42	43	44	45	46	47
0	0	0	1	1	0	1	0

SURTIDO PARES DE CATALOGO

40	41	42	43	44	45	46
0	0	0	0	0	0	0

Fecha de servicio

CONTROL DE LA PRODUCCIÓN

Fechas recepción materia prima en fábrica

Piso: _____

Material de Corte: _____

Aparado: _____

Cremallera: _____

Materia: _____

Timb: _____

ESTADO FABRICACIÓN

Cortado	Aparado
_____	_____

Fecha Envío: _____

Contrato de Compra

PROYECTO ILLICE

CONTRATO DE COMPRA

PROYECTO ILLICE, S.L.
C/. Santiago Ramón y Cajal 31, 2º Izq.
Eliche Parque Industrial
30203 Eliche, Alicante, España
Tel +34 965 683 807, Fax +34 965 683 808

Nº Contrato: CC000005
Nº Pedido correspondiente: T32RE45
Fecha: 12/06/2003
Comprador: Javier Pomares Echelecu
Departamento: SFERA MAN
Temporada: PRIMAVERA-VERANO 2003

Proveedor: Soliplé S.A.
Ref. proveedor: 0303M00002
Dirección: Polígono Industrial Juan Carlos I Almussafes (Valencia)

Condiciones de pago:
% Dto. P. pago: _____
Fecha de servicio: 30/06/2003

Ref.	Descripción	Color	40	41	42	43	44	45	46	47
56457754	Sandalia Aventura	76587 azul	0	34	45	56	67	87	89	90
56457754	Sandalia Aventura	tyrtuty verde	0	45	45	45	45	45	45	56

Precio Unidad: 21.00 € Total Unidades: 804 Valor Total: 16884.00 €

- LA EMPRESA PROVEEDORA SE COMPROMETE Y OBLIGA A CUMPLIR LOS SIGUIENTES T

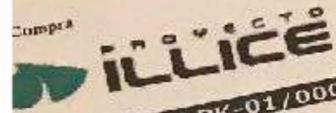
- 1) Reflejar en una etiqueta situada en el pie derecho en el lugar indicado por PROYECTO ILLICE y mediante datos relativos a precio, talla y los que se puedan solicitar por PROYECTO ILLICE.
- 2) Reflejar en todo zapato la talla y referencia del proveedor, que se situará en la suela o en el interior. Todos suministrarán con los cordones pasados.
- 3) Todos los servicios de mercancía serán idénticos a la muestra de conformidad, no siendo aceptada ni presente diferencias con la misma.
- 4) Todas las facturas que se expidan habrán de reflejar las referencias de PROYECTO ILLICE.
- 5) La empresa proveedora se compromete a no vender a terceros cualquier zapato defectuoso sin previa expresa de PROYECTO ILLICE.
- 6) La empresa proveedora garantiza a PROYECTO ILLICE S.L. la originalidad de las mercancías y se r cualesquiera daños o perjuicios a derechos prioritarios en materia de propiedad industrial o compet
- 7) La empresa proveedora ha de confirmar la entrega total de la mercancía, en cantidad de pares y en la fecha de servicio.

- CONDICIONES GENERALES DE COMPRA:

- 1) La presente compraventa se perfeccionará en el momento en que PROYECTO ILLICE S.L. haya de forma expresa por el proveedor. Dicha aceptación se realizará mediante devolución de duplica por el proveedor, de no recibirse la aceptación en el plazo de 15 días, a contar desde la fecha del automáticamente anulado sin necesidad de comunicación expresa de PROYECTO ILLICE S.L.
- 2) En el supuesto de transcurrir la fecha de entrega reflejada en el pedido sin haberse recibido podrá optar libremente por aceptarlas o rechazarlas, y en este caso no tendrá obligación de ab proveedor.
- 3) En el supuesto de existir cualquier diferencia entre la muestra sobe la que se formuló el pe proveedor se abstendrá de remitirla, salvo autorización escrita del comprador, quien incluso de rechazarlas una vez que pueda examinarlas convenientemente.
- 4) La entrega de mercancías deberá realizarse en la cantidad y fecha convenida. En caso de solicitada y la que es entregada, se entenderá automáticamente anulada la parte del pedid escrita en contrario del comprador. Y ello sin perjuicio de la responsabilidad de no ser acef entregada con defecto de número.
- 5) La aceptación expresa o tácita del pedido implica la de todas las condiciones y particu modificación a éstas o la aplicación de otras condiciones distintas será efectiva a meno comprador, mediante firma de persona debidamente autorizada.
- 6) Tanto el proveedor como el comprador se someten a la ley española y a la jurisdicci Tribunales de la ciudad de Eliche (Alicante), con renuncia expresa de cualquier otro qu

Firma y sella: PROYECTO ILLICE, S.L. Firma y sella: f

Compra



PACKING LIST

PACKING LIST PK-01/000005
 Pedido / Order nr.: T32RE45
 Modelo / Style nr.: 56457754 Sandalla Aventura

Destino / Destination: al que sea

Nº Caja	Color	40	41	42	43	44	45	46	47	Uds x caja	Nº cajas	Total uds.	Cod. almacén
1-3	76587 azul	0	10	12	12	12	12	12	12	62	3	246	
4-5	76587 azul	0	2	2	3	4	3	5	3	22	2	44	
6-6	76587 azul	0	0	5	4	4	5	6	6	30	1	30	
7-10	tyrtuty verde	0	2	11	11	11	11	11	11	68	4	272	
TOTAL											10	592	

RESUMEN PACKING LIST

Nº Modelo	Nº de cajas	Numeración	Descripción prenda	Peso neto (Kg)	Peso bruto (Kg)	Medidas (M3)
56457754	10	1-10	Sandalla Aventura			



Nº Pedido	Rat/Mod	Descripción	Color
011	4587560	Mocasin Castellano	negro zahino 090085s
001	4587560	Mocasin Castellano	negro zahino 090085s
178D	4587560	Mocasin Castellano	negro zahino 090085s
45	56457754	Sandalla Aventura	verde tyrtuty
	56457754	Sandalla Aventura	azul 76587
	56457754	Sandalla Aventura	azul 76587
	56457754	Sandalla Aventura	azul 76587
	56457754	Sandalla Aventura	verde tyrtuty
	56457754	Sandalla Aventura	azul 76587

%IVA	TOTAL IVA	R.EQUIV
%	2.085,72 €	
DE PAGO		
d. f/f		27/06/2003

ILICE
 PRODUCTO: SFERA
 TEMPORADA: PRIMAVERA-VERANO 2003
 SFERA MAN PRIMAVERA-VERANO 2003
 todos los modelos

(Sfera)

Ref	Modelo	Color	Cod Interno	Precio Compra	Margen Beneficio	Precio INDUYCO	Pares	Costes	Ventas
INDUYCO									
0000006666	mocasin negro nuevo	negro	0303M00163	17,50 e	14,28 %	20,00 e	103	1.802,50 e	2.060,00 e
036Z9812	modelo de prueba	REF-negro	0303M00025	20,00 e	25,00 %	25,00 e	102	2.040,00 e	2.550,00 e
036Z98AA	zapato demo	negro	0303M00026	20,00 e	25,00 %	25,00 e	135	2.700,00 e	3.375,00 e
4587568	Mocasin Castellano	rojo	0303M00001	14,00 e	14,28 %	16,00 e	282	3.948,00 e	4.512,00 e
		negro zahino	0303M00001	14,00 e	14,28 %	16,00 e	136	1.904,00 e	2.176,00 e
		090089s	0303M00001	14,00 e	10,00 %	23,10 e	330	6.930,00 e	7.823,00 e
4587568	Mocasin Castellano	marron	0303M00002	21,00 e	10,00 %	23,10 e	342	7.182,00 e	7.900,20 e
		596589	0303M00002	21,00 e	10,00 %	23,10 e	208	4.368,00 e	4.804,80 e
56457754	Sandalia Aventura	azul 76587	0303M00002	21,00 e	10,00 %	23,10 e	40	520,00 e	680,00 e
56457754	Sandalia Aventura	rojo 7658765	0303M00002	21,00 e	10,00 %	23,10 e	105	945,00 e	1.155,00 e
56457754	Sandalia Aventura	verde tyrtuty	0303M00002	21,00 e	10,00 %	23,10 e	26	234,00 e	286,00 e
7567468	Deportiva	marron	0303M00025	13,00 e	30,76 %	17,00 e	40	520,00 e	680,00 e
		46545645	0303M00025	13,00 e	30,76 %	17,00 e	105	945,00 e	1.155,00 e
ref_indu	mocc	negro	0303M00212	9,00 e	22,22 %	11,00 e	105	945,00 e	1.155,00 e
ref_indu	real mocc	ref-negro	0303M00223	9,00 e	22,22 %	11,00 e	26	234,00 e	286,00 e
T56T587	Zapatilla de torero	negro negro	0303M00032	19,89 e	15,63 %	23,00 e	26	234,00 e	286,00 e
		negro 870987	0303M00032	19,89 e	15,63 %	23,00 e	26	234,00 e	286,00 e
TOTALES								MARGEN ESPERADO CADENA	MARGEN MEDIO
TOTAL PARES				TOTAL COSTES	FACTURACIÓN SIN IVA	BENEFICIO		10 %	13,96 %
1809				32.573,50 €	37.122,00 €	4.548,50 €			

Parque Industrial - 03203 - ELICHE - Alicante - SPAIN
 Telefono 965 683 807 Fax 965 683 800
 TORETTO

1 año de trabajo

Muchas funcionalidades

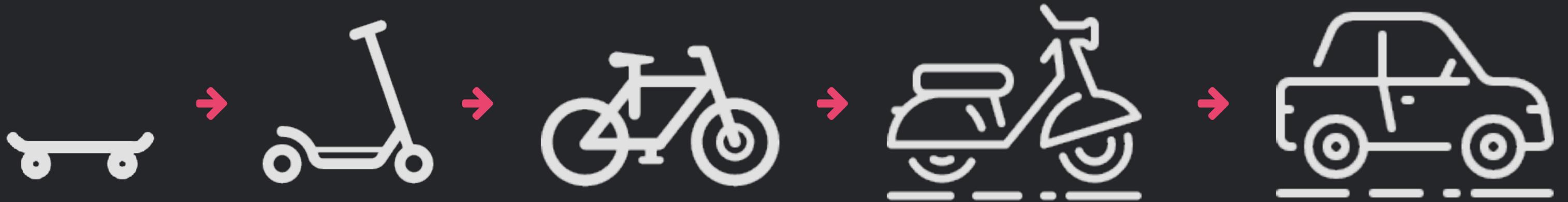
50.000€

FALTA



Lean StartUp

PRODUCTO MÍNIMO VIABLE



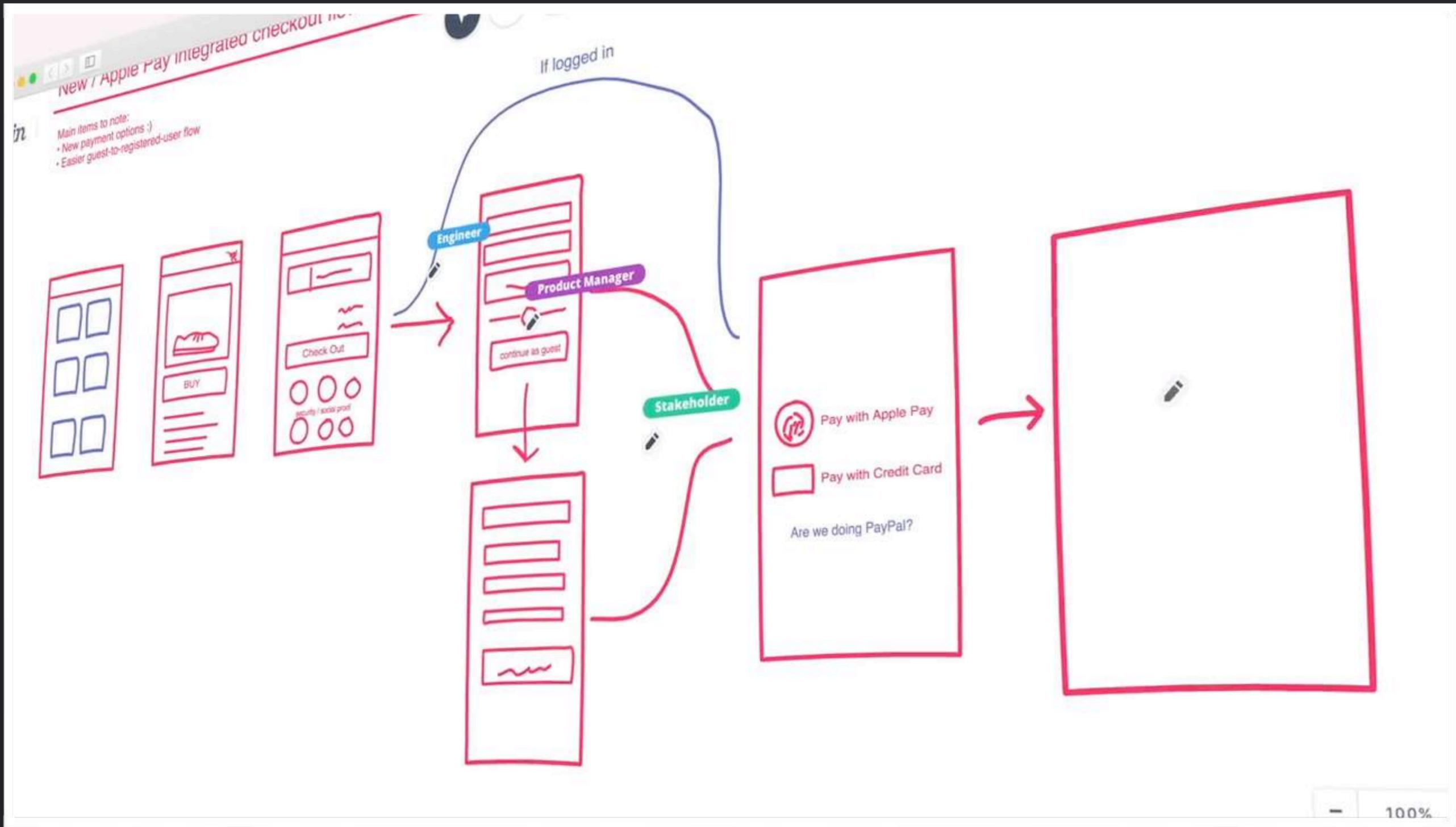
 Instapage

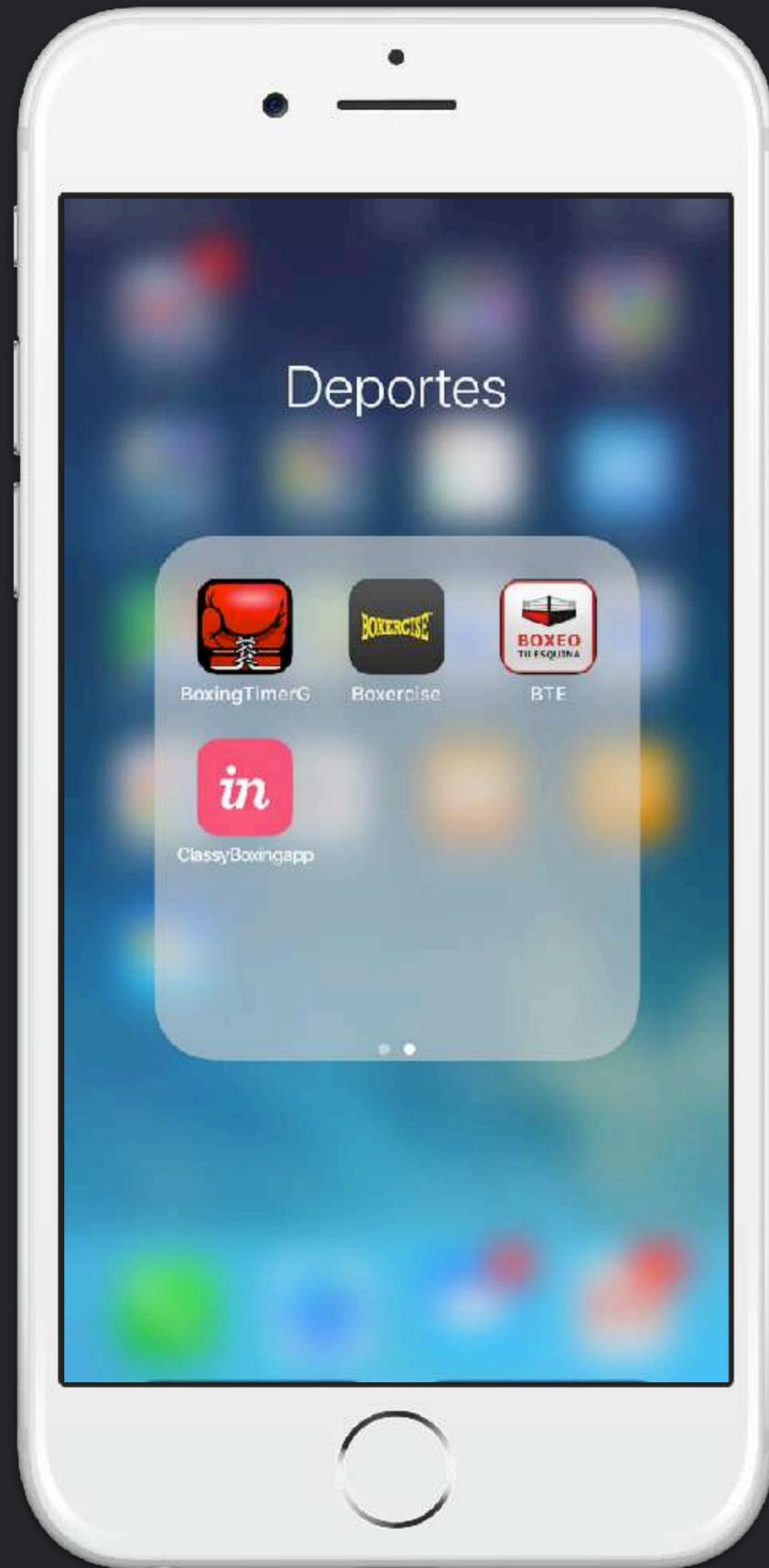


SUPERA TUS LÍMITES

Lo más importante para tí es mejorar cada día. Nosotros te ayudamos a conseguirlo.

DESCUBRE CLASSY BOXING







Herramientas



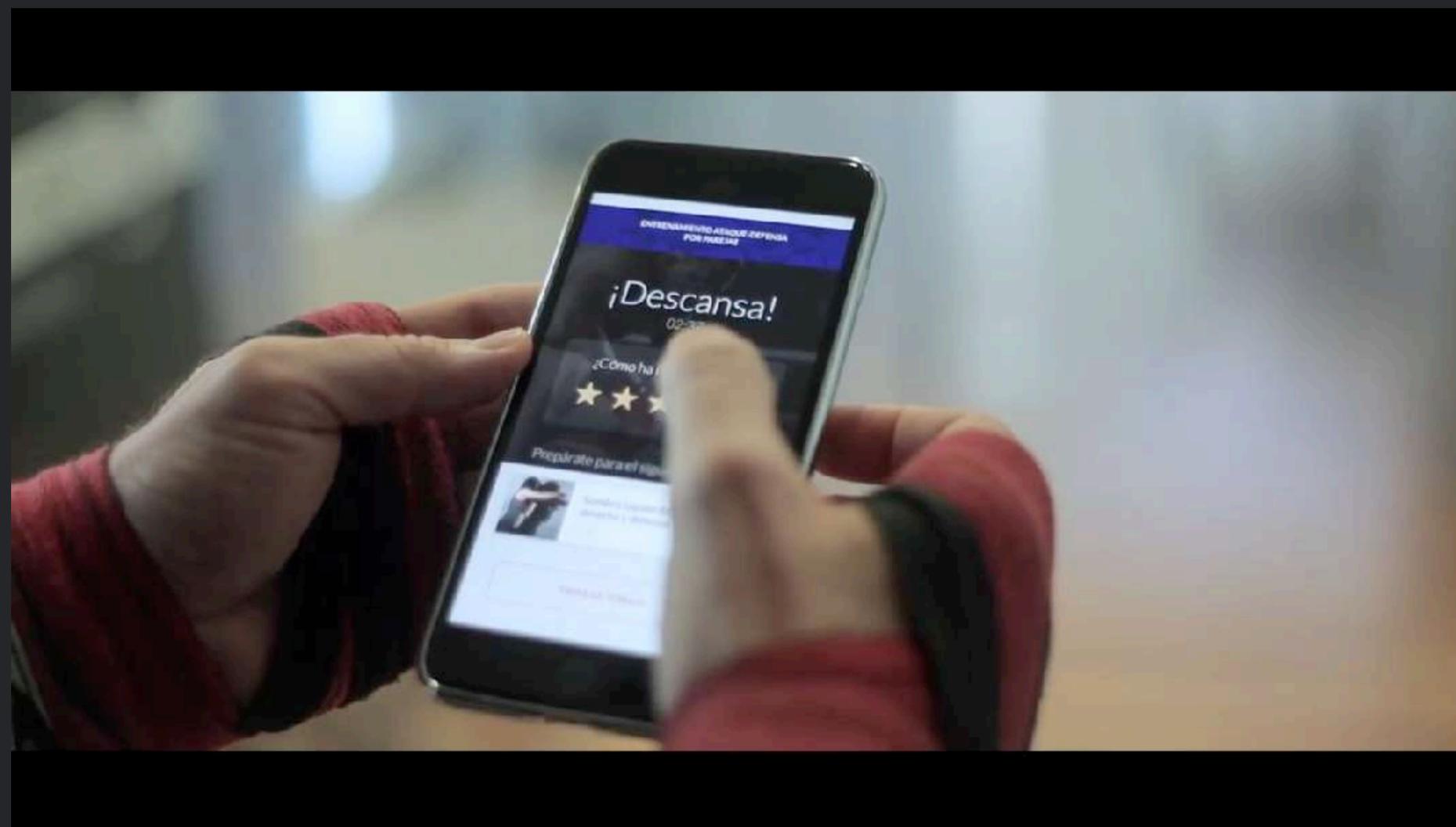
The screenshot shows the Hotjar website homepage. At the top left is the Hotjar logo. The navigation menu includes links for Reviews, Features, Ideal For, Plans, and Contact, along with 'SIGN UP NOW' and 'SIGN IN' buttons. The main headline reads 'All-in-one Analytics and Feedback.' Below this, a sub-headline states: 'Hotjar is a new and easy way to truly understand your web and mobile site visitors. Identify your hottest opportunities for improvement using:'. A row of seven icons represents different features: HEATMAPS, RECORDINGS, FUNNELS, FORMS, POLLS, SURVEYS, and RECRUITERS. A prominent red button says 'SIGN UP NOW (It's free!)' with the text 'No credit card required.' below it. Further down, it says 'From startups to million-dollar companies... 45,396 Organizations in 174 countries improve their sites with Hotjar.' To the right, there is a testimonial section with a user's profile picture and the text 'See what our users say about Hotjar.' The footer features a grid of logos for various partner companies: Instapage, Intuit, Pingdom, HubSpot, Ustream, Lloyds Bank, ConversionXL, Prestashop, Red Bull, Time Inc., Booking.com, and Infusionsoft. A small chat bubble at the bottom right says 'Hi Tom, I noticed you setup your first'.



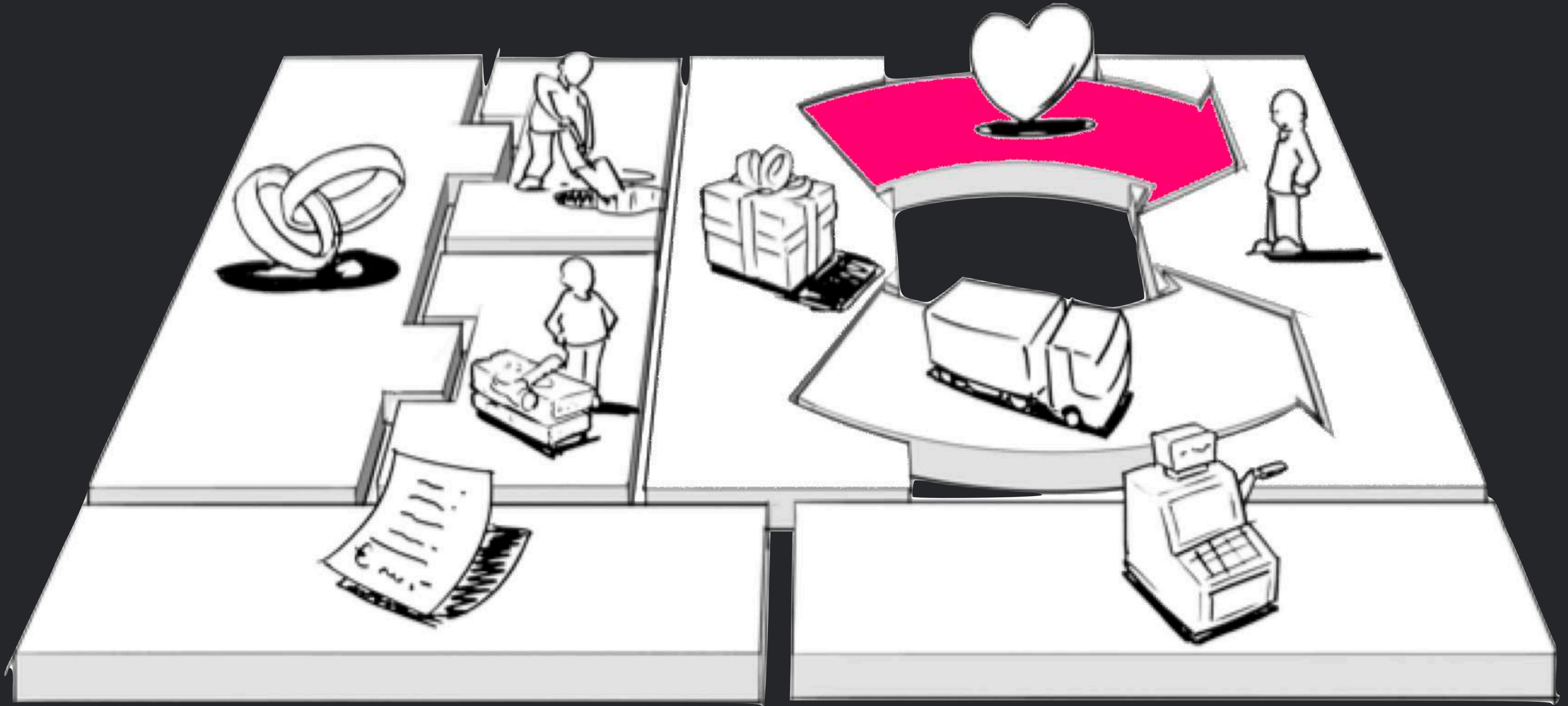
SUPERA TUS LÍMITES

Lo más importante para ti es mejorar cada día. Nosotros te ayudamos a conseguirlo.



 CLASSY
BOXING

Relaciones con los clientes: CUATE, AQUÍ HAY TOMATE!!!



FASES DEL EMBUDO DE MARKETING

CAPTAR

FIDELIZAR

INCREMENTAR

Captación de clientes

Actividades a llevar a cabo para atraer clientes y conseguir que compren nuestro producto o servicio

Fidelizar a nuestros clientes

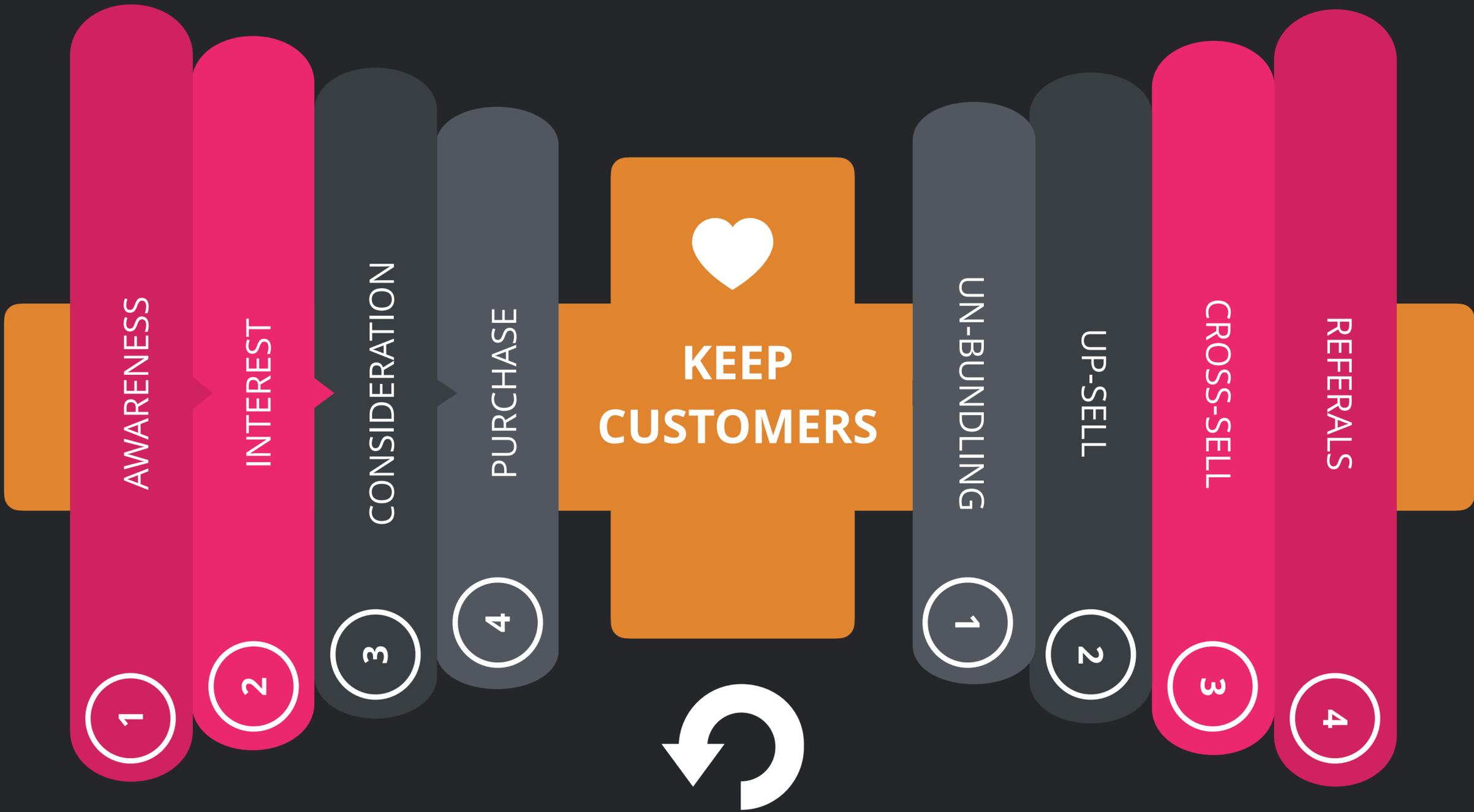
Actividades para asegurarnos que los clientes conseguidos no se vayan

Incremento de clientes

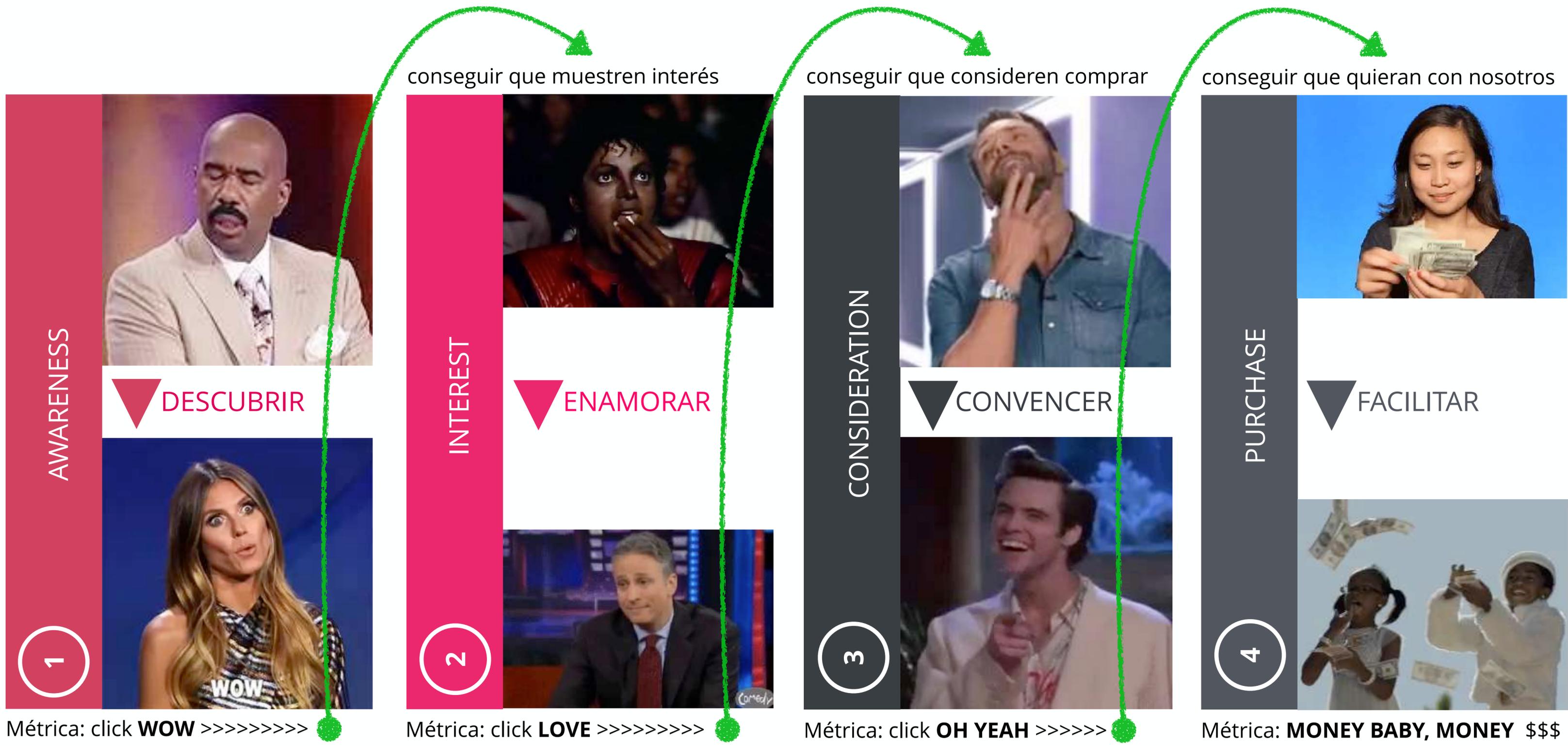
Tratar de vender más productos

CAPTACIÓN

INCREMENTO



PERO TODO ESTO ES PSICOLÓGICO



#SalesFunnelCanvas



PERO TODO ESTO ES PSICOLÓGICO



UN-BUNDLING

1

↓

This block illustrates the concept of un-bundling. It shows a single product (a Big Mac and fries) at the top, which then transitions to a McDonald's employee holding a tray with multiple items (a Big Mac, fries, and a drink) at the bottom, suggesting the separation of individual items from a bundle.

UP-SELL

2

↓

This block illustrates the concept of up-selling. It shows a small cup of fries at the top, which then transitions to a person sitting in a bathtub filled with fries at the bottom, representing a significant increase in quantity or value.

CROSS-SELL

3

↓

Solo quiero

This block illustrates the concept of cross-selling. It shows a McFlurry ice cream cup at the top, which then transitions to Homer Simpson from The Simpsons eating a large, indulgent ice cream creation at the bottom. The text "Solo quiero" (I only want) is written next to him, suggesting a desire for more or a different product.

REFERRALS

4

154 Me gusta
xente88 Aquí con el amor de mi vida... #BigMac 😍
Hemos atravesado duros momentos pero aquí estamos

278 Me gusta
evelinio Fries before guys 🍟

This block illustrates the concept of referrals. It shows two social media posts. The top post features a young man holding a Big Mac, with a caption in Spanish mentioning "BigMac" and "Hemos atravesado duros momentos pero aquí estamos". The bottom post features a woman holding two large cups of fries, with a caption in Spanish mentioning "Fries before guys".

¿Qué producto es desagregado, up o cross?

	BURGUER A 1€	MENÚ	CAFÉ	HELADOS	MENÚ INFANTIL
ADULTOS					
JÓVENES					
NIÑOS					
FAMILIAS					

Fases

AWARENESS

INTEREST

CONSIDERATION

PURCHASE

UP-SELLING

CROSS-SELLING

REFERALS

Métricas

Adquisición - ¿Cómo llegan los usuarios?

Métrica: click **WOW** >>>>>>>>

Activación - ¿Cómo se comportan en mi site?

Métrica: click **LOVE** >>>>>>>>

Retención - ¿Vuelven? ¿Se plantean comprarme?

Métrica: click **OH YEAH** >>>>>>

Monetización - ¿Cómo les vendo? 

Métrica: **MONEY BABY, MONEY \$\$\$**

Incremento - ¿Compran más niveles de mi producto?

Cesta media - ¿Compran productos relacionados?

Referencia - ¿Me recomiendan?

¿Qué es vender?

“Vender es cubrir una necesidad a un cliente persuadiéndole para que pase por todas las fases del embudo de ventas a través de una historia que hemos construido para él y que vamos optimizando hasta convertirla en un proceso predecible”

- Javier Echaleku -

Persuadir

Inducir, mover a alguien con razones a creer o hacer algo.



Manipular

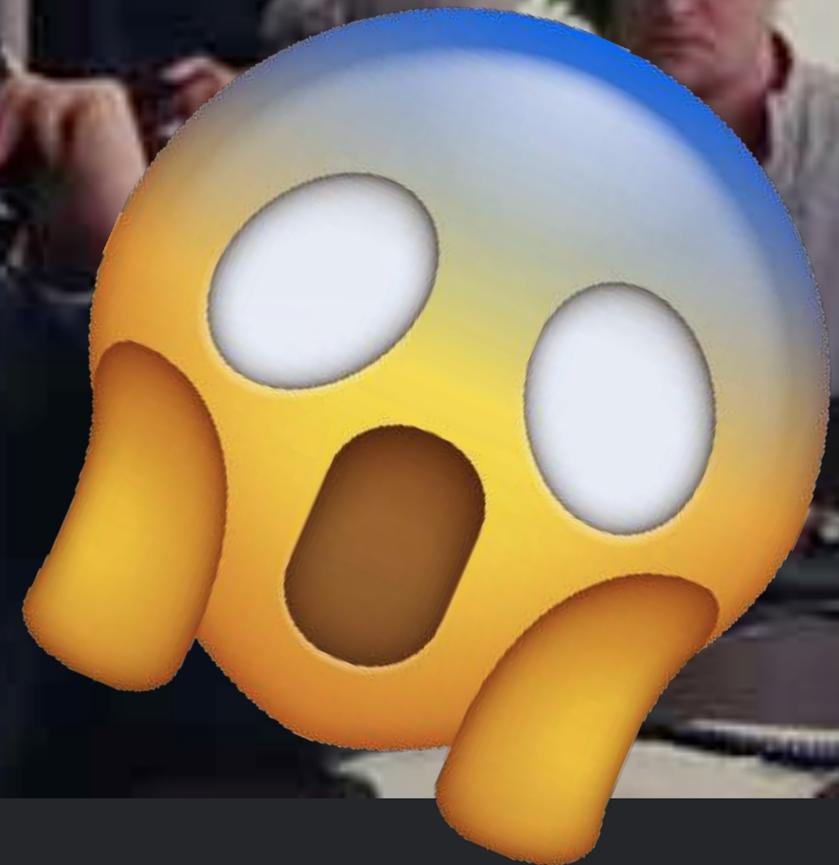
Intervenir con medios hábiles y, a veces, arteros, en la política, en el mercado, en la información, etc., con distorsión de la verdad o la justicia, y al servicio de intereses particulares.

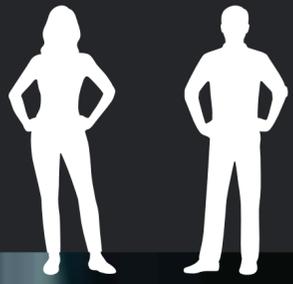


Película “El Lobo de Wall Street” de Martin Scorsese (año 2013)

¿Qué ha pasado?

NI P... IDEA

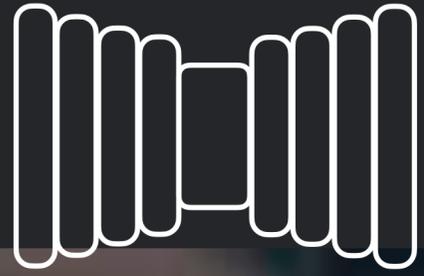




Identificando al buyer persona



STRAT
OAKMON



Construyendo la historia estratégica





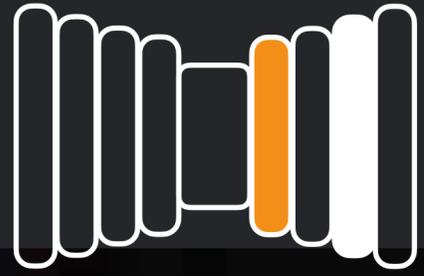
Construyendo la propuesta de valor





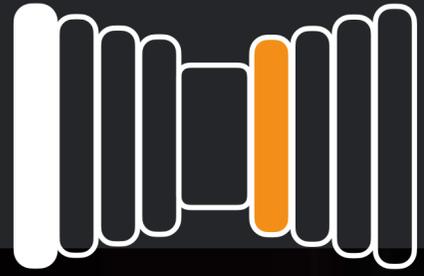
Definiendo el producto desagregado





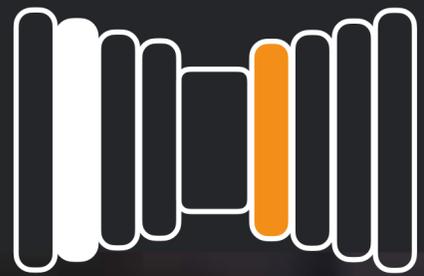
Estableciendo el cross-selling





Awareness





Interest





Consideration





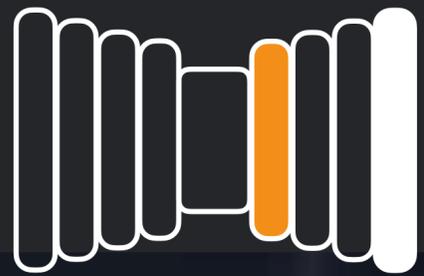
Purchase y preparando el up-selling



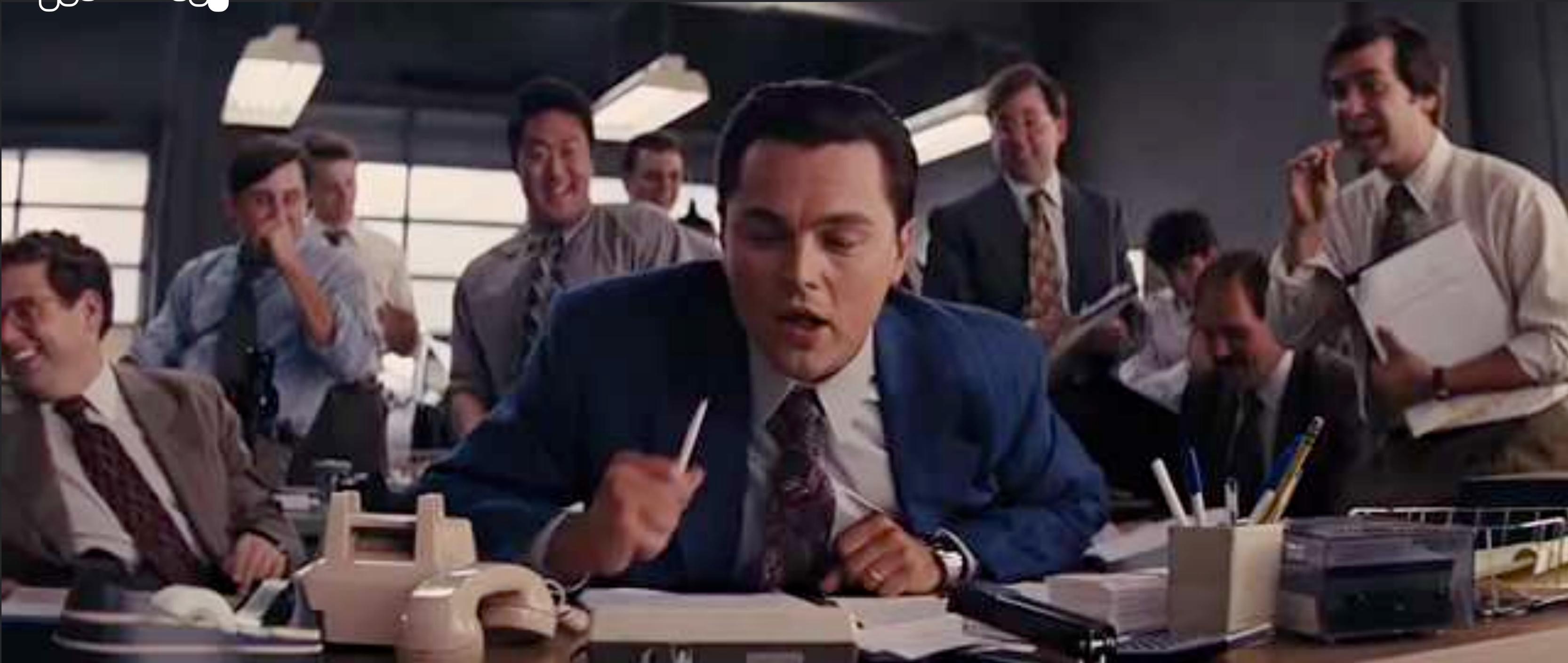


Up-Selling





Referrals



CANVAS DE ESTRATEGIA V.1

PLAN 1 >>

PLAN 2 >>

PLAN 3 >>

PLAN 4 >>

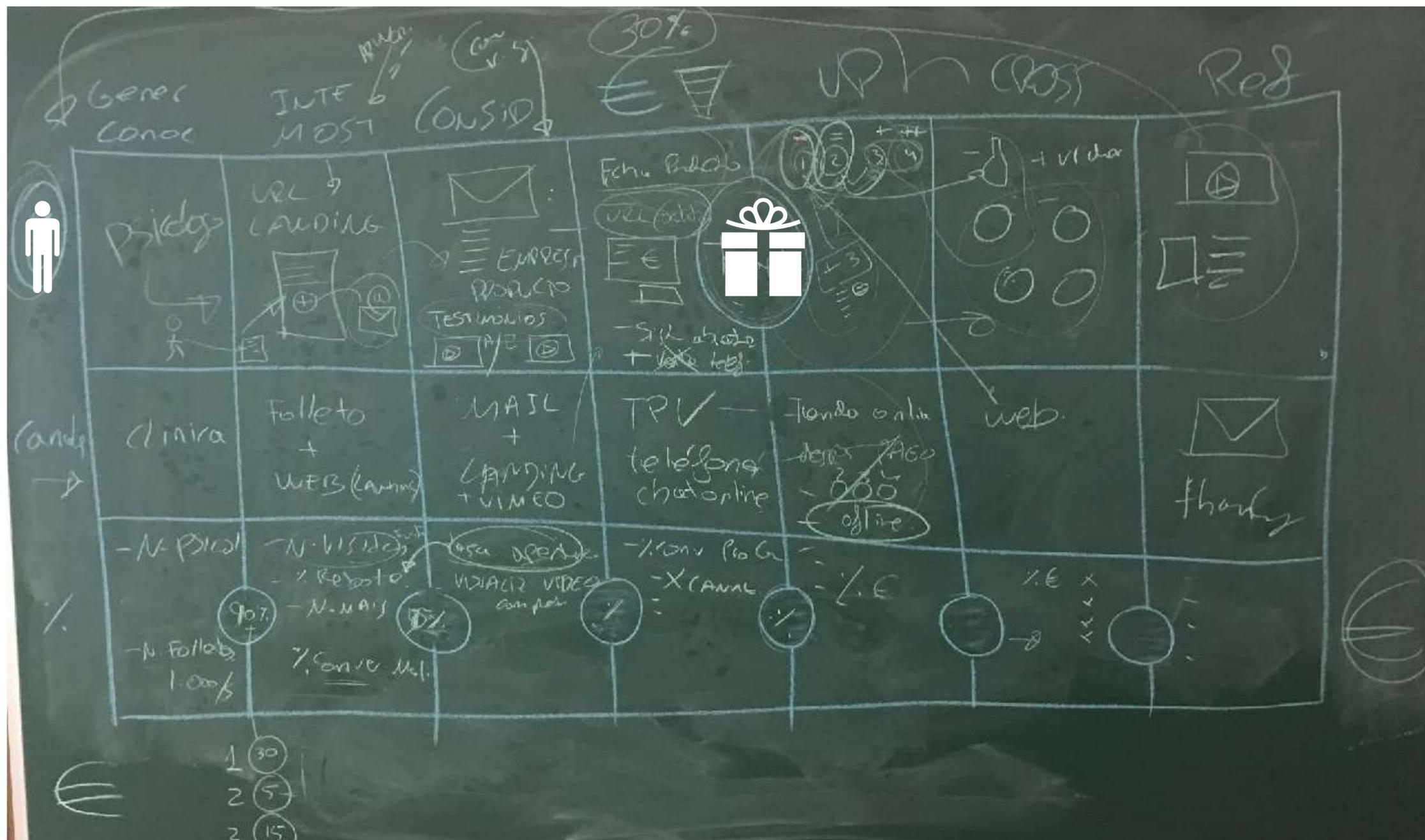
General Conocimiento	INTERES MOSTRADO	CONSIDERACIÓN	CONVERSIÓN	VP	CROSS	RS
Ads	Landing -> Video	Packs Testimonios secundarios Videos	Fecha abierta P. Piezas Envío Rapido < 4h	No grupos	Fotos - Videos	Compartir RSS Lista + Señal
f - Edad 0-8 Interacción Ubicación	Landing 	Oferta 10% 	- Uso de cupón Vale standard + acompañante	- Diferenciación de lugar - Tarta + casa 	+ cartón + Galletas + Alojamiento + Multiaventura	
50 años 	Landing 	CALL Fichas de producto 	Reserva este mes + Video	Tamaño L 	Limusina amigos Comida + Botella	- Cuestionario - Cupón de descuento
Linkbuilding 	Landing 360° 	ADAPTIVAS SEGURIDAD EXPERIENCIAS 	CANJEABLE DEVOLUCIÓN	DURACIÓN	ALMORZOS 	CUPÓN %

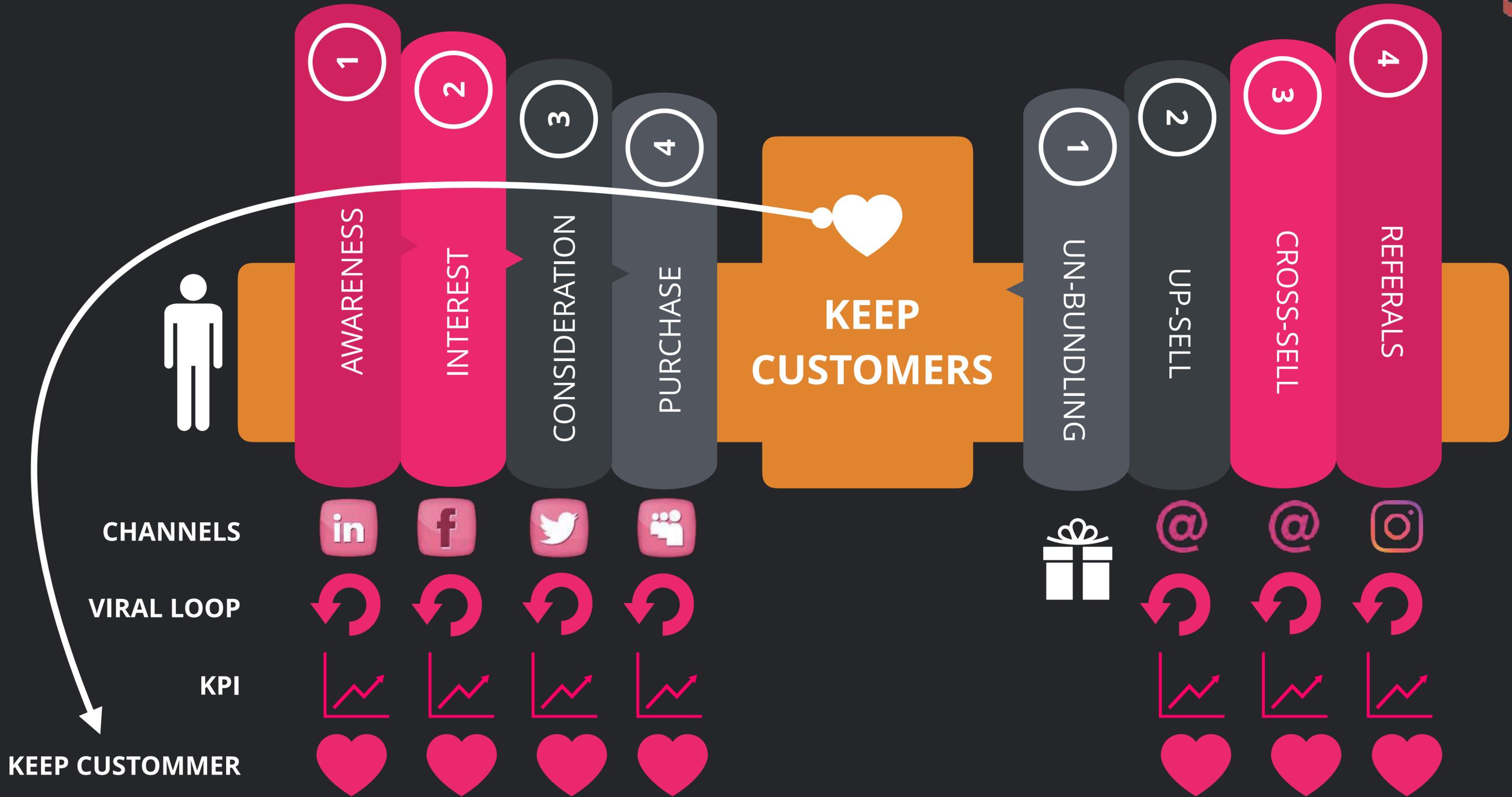
CANVAS DE ESTRATEGIA V.2

ACTIONS >>

CHANNELS >>

KPI >>







SALES FUNNEL CANVAS



	AWARENESS	INTEREST	CONSIDERATION	PURCHASE	UP-SELL	CROSS-SELL	REFERRALS
BUYER PERSONA							
CHANNELS					@	@	
VIRAL LOOP							
KPI	%	%	%	%	%	%	%
KEEP CUSTOMERS							

click WOW

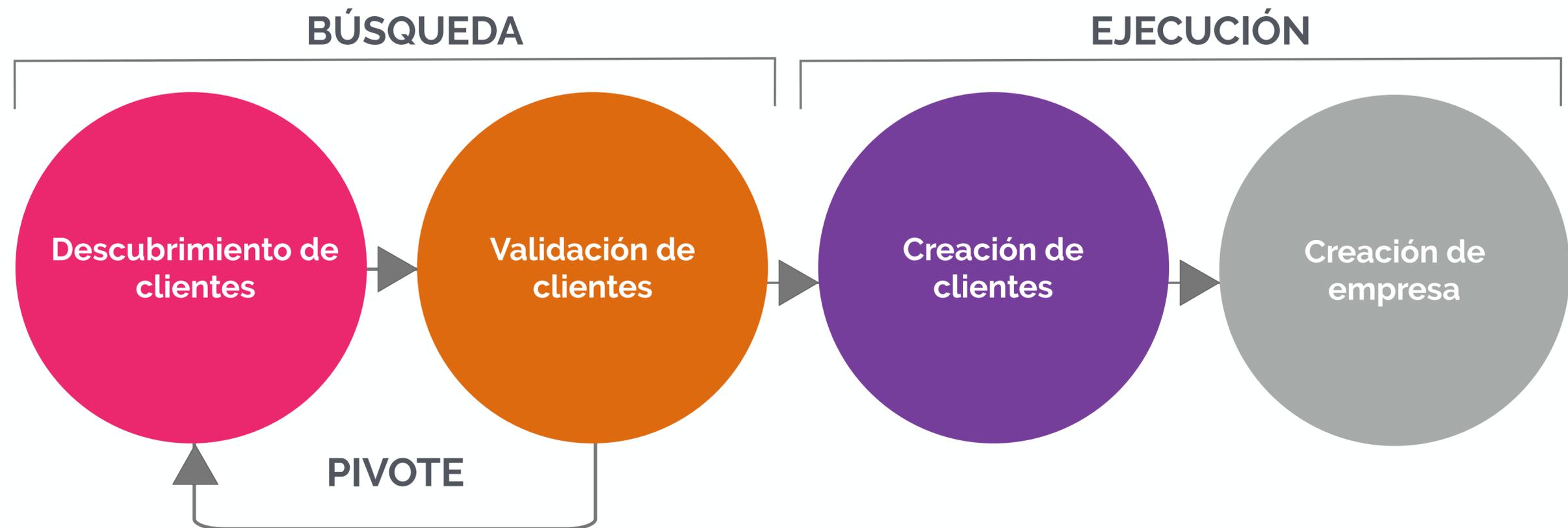
click LOVE

click OH YEAH

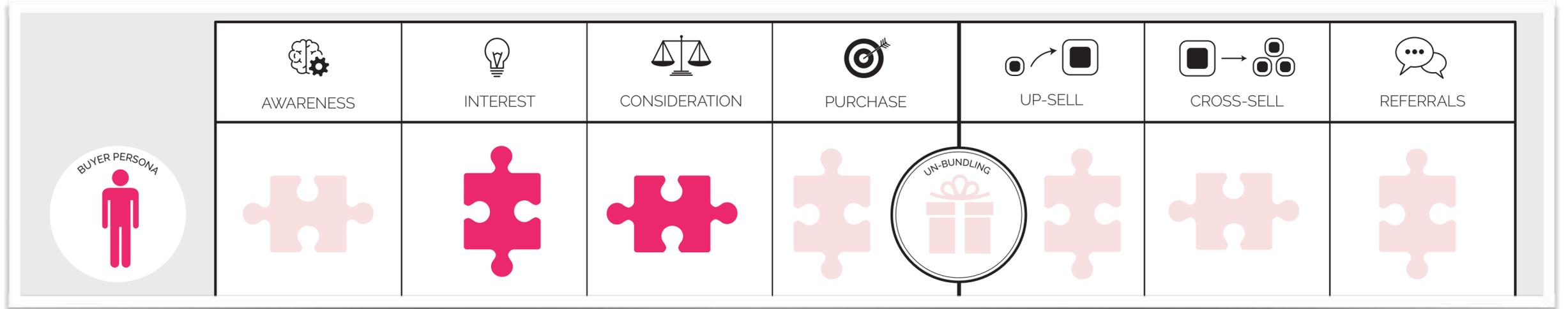
money baby, money €€€



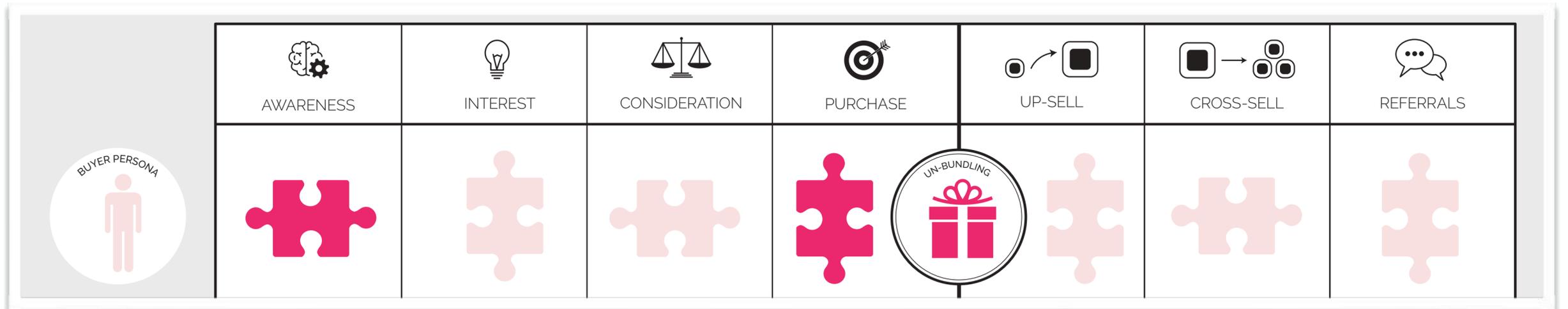
¿OS ACORDÁIS DE ESTO?



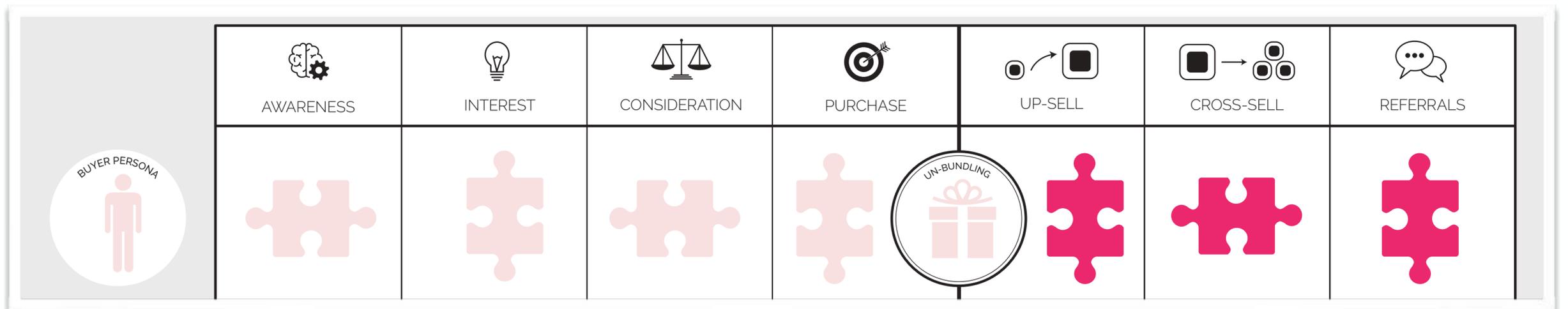
**ENCAJE
PROBLEMA-SOLUCIÓN**



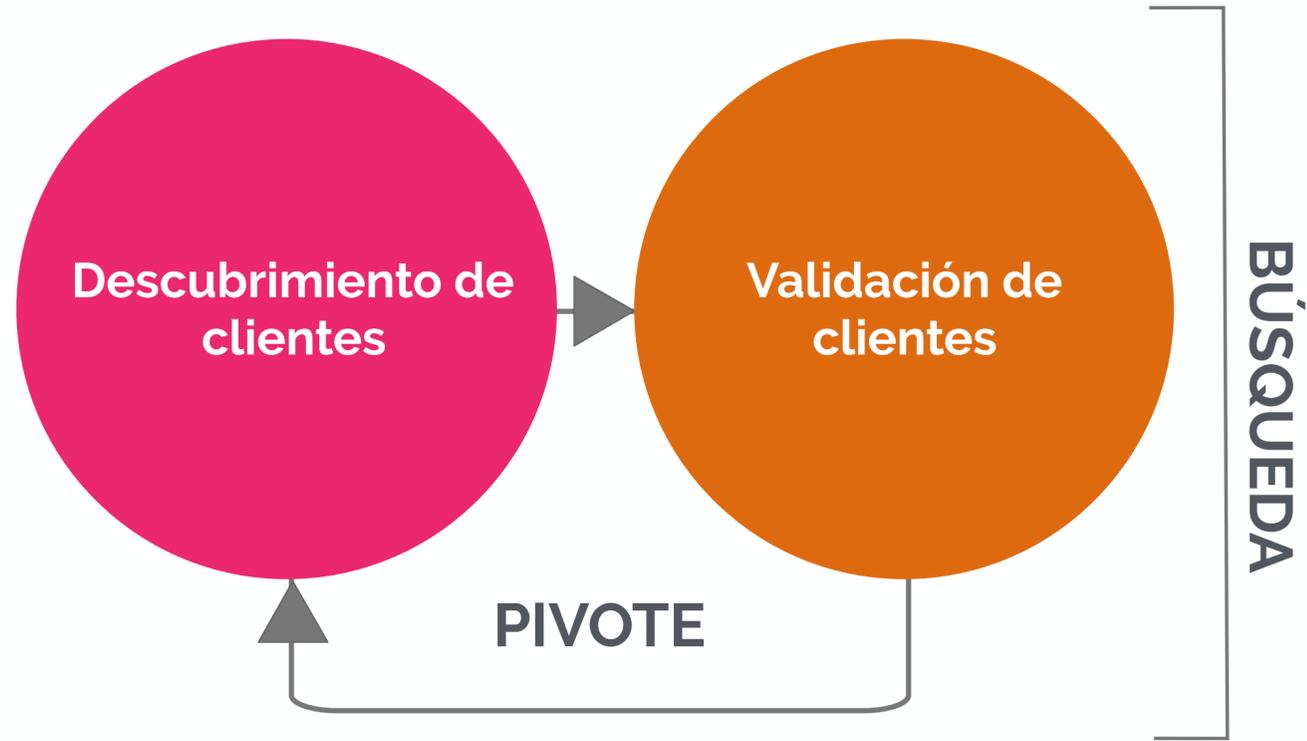
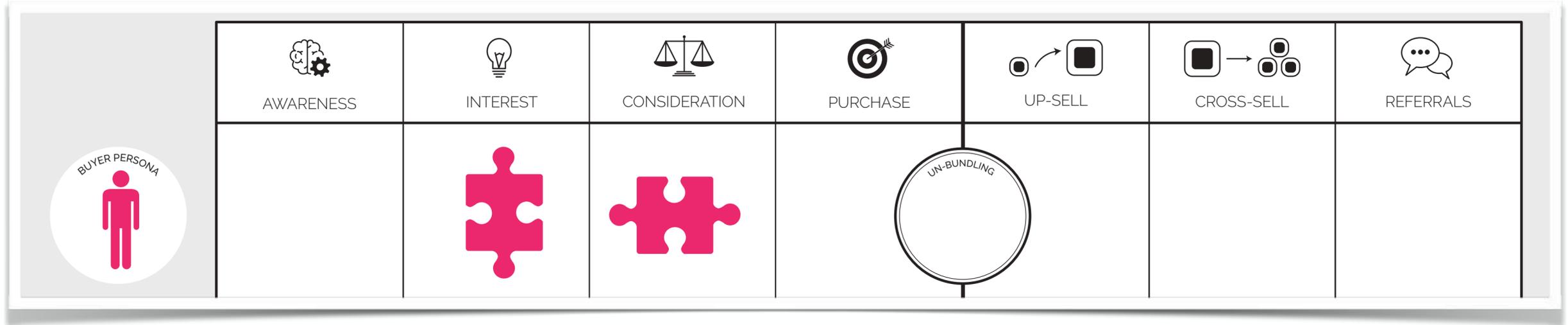
**ENCAJE
PRODUCTO-MERCADO**



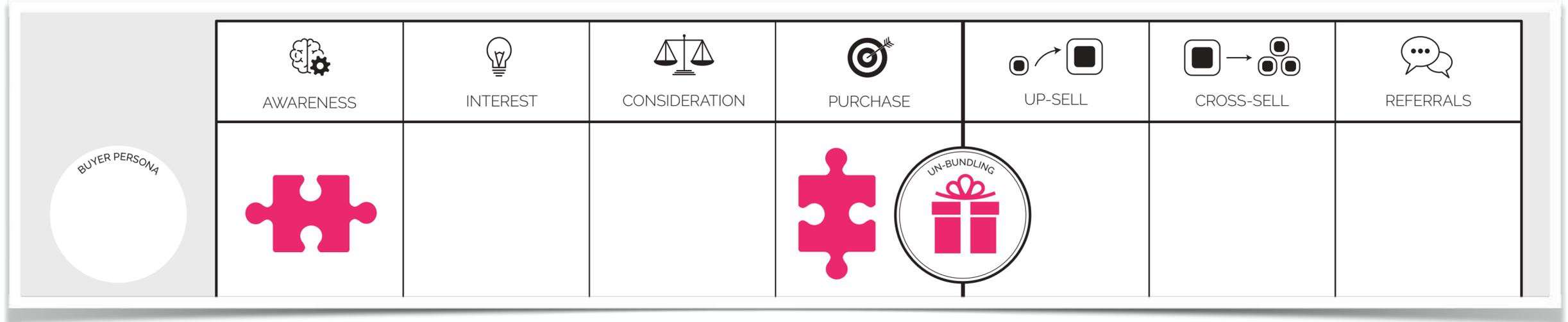
ESCALADO



**ENCAJE
PROBLEMA-SOLUCIÓN**



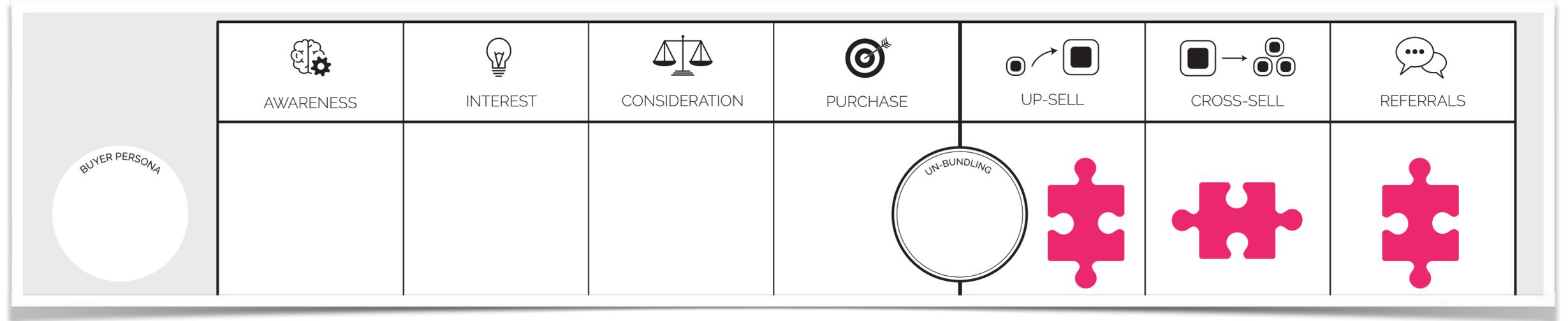
**ENCAJE
PRODUCTO-MERCADO**



Creación de
clientes

EJECUCIÓN

ESCALADO



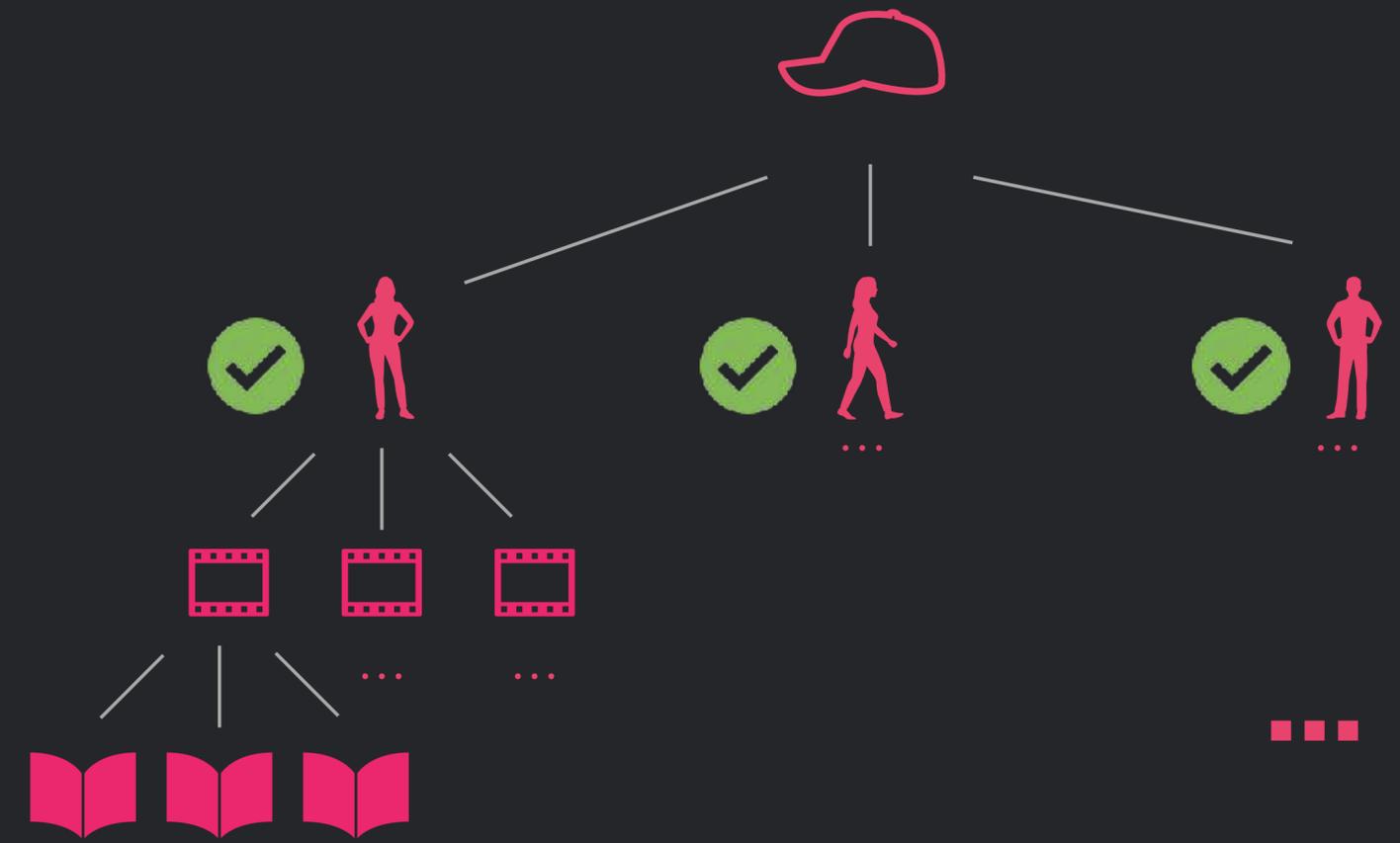
Creación de empresa

EJECUCIÓN

Opción A



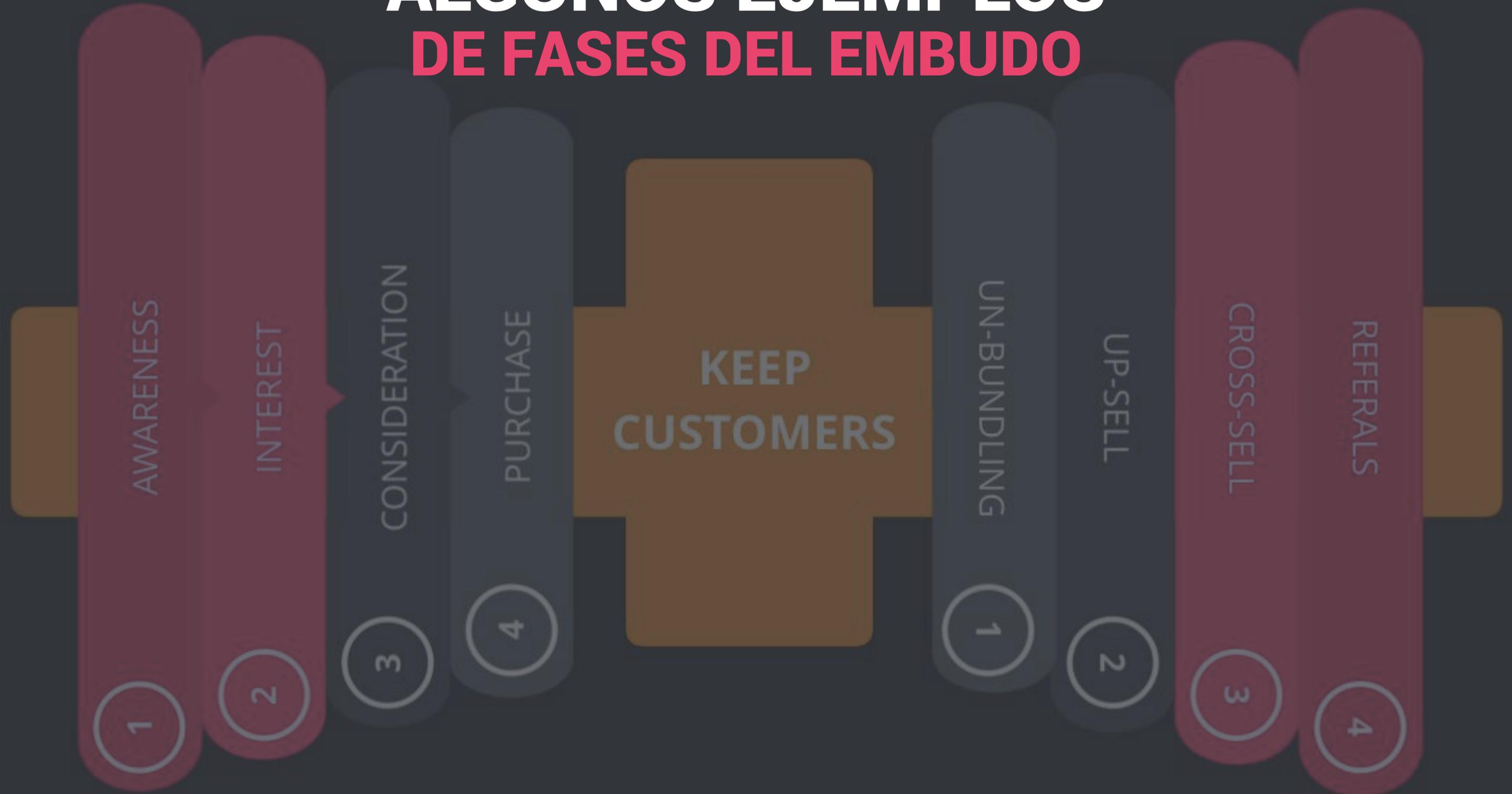
Opción B

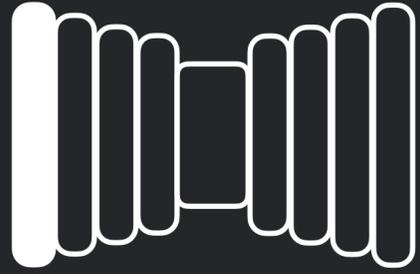


CAPTACIÓN

INCREMENTO

ALGUNOS EJEMPLOS DE FASES DEL EMBUDO

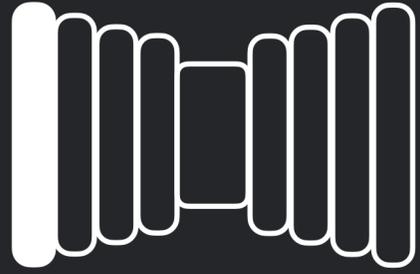




AWARENESS

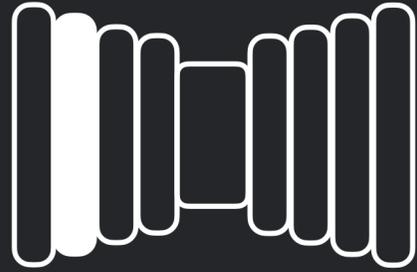
The
Kuombers

4



AWARENESS





INTEREST

kukit [Nuestras cajas](#) [¿Cómo funciona?](#) [Próximas recetas](#) [Blog](#) [Acceder](#) [Apúntate a kukit](#)

Consigue 10€ de descuento en tu primera caja

DESCUBRE UNA NUEVA FORMA DE COCINAR

kukit te envía semanalmente recetas originales y todos los ingredientes necesarios para que puedas cocinar platos increíbles

[Ver video](#)

[¡Ver nuestras cajas!](#)

¿Cómo funciona kukit?



Elige tu caja semanal

Nuestros chefs crean recetas originales, sanas y deliciosas con ingredientes de temporada



Recibe exactamente lo que necesitas

Te enviamos instrucciones paso a paso y todos los ingredientes que necesitas en su justa medida



Cocina, diviértete y disfruta

Sigue las instrucciones paso a paso de nuestras recetas y cocina platos increíbles fácilmente

[Saber más](#)

Algunas de nuestras recetas

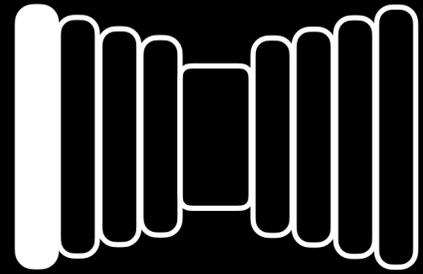
Hemos creado cientos de recetas deliciosas que te iremos enviando cada semana

RAMEN DE MISO
con espárragos y queso ricotta

Algunas de nuestras recetas

Hemos creado cientos de recetas deliciosas que te iremos enviando cada semana

SECRETO IBÉRICO CON UNAS
acompañado con queso de cabra



AWARENESS

HOLOGRAMS
THAT REACT TO YOUR PHONE'S MOVEMENTS



People usually say to their kids " don't play with the food"



Nutribén
miércoles a las 12:42 · 🌐

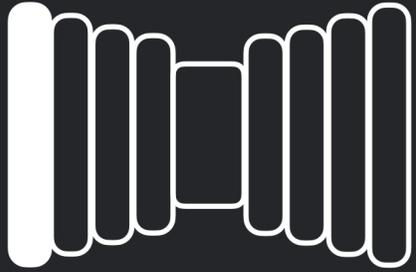
Te presentamos la cuchara holográfica capaz de dejar con la boca abierta a tu bebé. 🤪
¡Cuéntanos lo más raro que has hecho para que coma y sé de los primeros en probar una #NutriSpoon! 🚀

Bases legales: <http://bit.ly/2G1hh6y>



📷 Escribe un comentario... 🧠 😊 📌





AWARENESS

LA VANGUARDIA

Vida

AVANCE "Rajoy supedita la subida de las pensiones al presupuesto", en la portada de este jueves

POLEMICA

Nutribén da marcha atrás con la cuchara de hologramas para alimentar a bebés

La compañía decide retirar la campaña ante las críticas recibidas de pediatras y padres



It is funnier and we all enjoy the moment.

La Nutrispoon era capaz de crear hologramas ante los ojos de los bebés (YouTube/ Nutriben)

Exponer a los bebés a las pantallas puede ser perjudicial

El invento despertó una andana de críticas e indignación en redes sociales como Twitter. Se quejaban principalmente de lo perjudicial que puede ser para un bebé exponerlo constantemente a las pantallas de los teléfonos. La marca ha salido a defenderse retirando el anuncio y publicando un comunicado oficial donde aclaran que es solo un prototipo que "nunca ha estado ni estará a la venta". Lamentan la polémica generada y creen que el objetivo que perseguían no se transmitió bien.

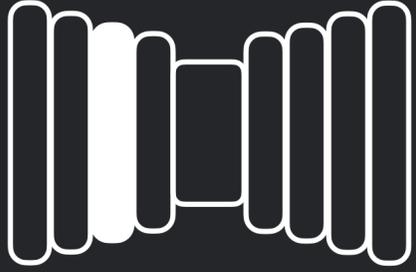
Atendiendo a los comentarios recibidos acerca de "Nutrispoon" hemos tomado la decisión de retirar el vídeo. El objetivo que perseguíamos con esta acción no ha sido bien transmitido en esta comunicación y por ello vamos a retirarlo. Aprovechamos para indicar una vez más que la intención de esta campaña nunca ha sido comercializar la cuchara "Nutrispoon", por lo que nunca ha estado ni estará a la venta. Lamentamos la polémica generada.

Nutriben
@FamiliaNutriben

Comunicado oficial de la marca:
3:16 PM - Mar 11, 2018

4 See Nutriben's other Tweets

Antes de la renuncia, desde la cuenta oficial habían manifestado su asombro ante las críticas. "Solo es una alternativa, un prototipo para si en algún momento un padre quiere dar de comer a sus hijos y divertirse un poco con ellos de una forma distinta. ¿Tan grave es



CONSIDERATION



武 SOLO artes marciales CEEI

HOME EQUIPACIÓN SACOS Y PUNCHING POR DISCIPLINA GIMNASIOS ROPA ACCESORIOS-LIBROS MI CUENTA

SACOS

Inicio > Sacos > Página 1 de 1

Ordenar por: Alfabéticamente, A-Z

!! IVA Y PORTES INCLUIDOS !!

(Solo para España Península)

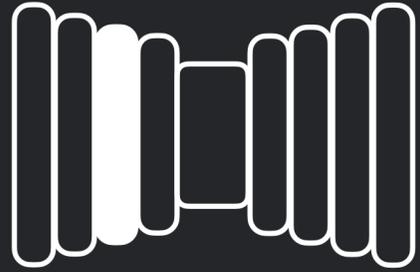
CATEGORIAS

- Camisetas USA
- OFERTAS-OUTLET
- PROTECCIONES
- Armas Entrenamiento
- Guantes y Guantillas
- Protecciones
- Vendas
- Sacos y Punching
 - Sacos
 - Peras y Punching
 - Soportes y Accesorios
 - Mit + Paot
- Preparación Física
- Bolsas
- Teikwondo
- Judo
- Ju-jitsu
- Karate
- Artes Marciales

info@soloartesmarciales.com Whatsapp: 664 28 28 28

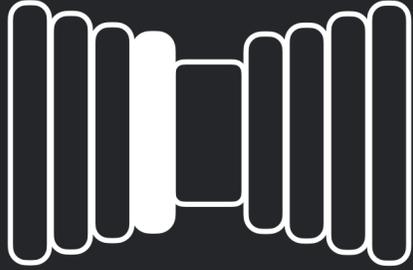
COMO ELEGIR TU SACO DE ENTRENAMIENTO

¡ Preguntanos tus dudas



CONSIDERATION





PURCHASE



Booking.com € España Recomiéndanos a tus amigos y gana dinero [Registra tu alojamiento](#) [Hazte una cuenta](#) [Inicia sesión](#)

[Alojamiento](#) [Vuelos](#) [Vuelo + Hotel](#) [Trenes](#) [Alquiler de coches](#) [Taxis al aeropuerto](#) [Restaurantes](#)

Inicio > [España](#) > [Comunidad Valenciana](#) > [Costa de Valencia](#) > [Hoteles en Valencia](#) > [Quatre Carreres](#) > [Ofertas en el Hotel Malcom and Barret, Valencia \(España\)](#)
94.967 alojamientos 13.646 alojamientos 2.032 alojamientos 1.367 alojamientos 69 alojamientos

[Reserva ahora](#)

[Igualamos el precio](#)

Buscar

Destino/Nombre del alojamiento:
Valencia

Fecha de entrada
jueves, 15 de marzo de 2...

Fecha de salida
domingo, 18 de marzo de...

Estancia de 3 noches
2 adultos

Sin niños 1 habitación

Viajo por trabajo

[Buscar](#)

[Info y precio de las habitaciones](#) [Servicios](#) [Léeme](#) [A tener en cuenta](#) [Comentarios de clientes \(5.651\)](#)

Hotel Malcom and Barret ★★★★★ [Ideal para parejas](#) [Reserva ahora](#) [Igualamos el precio](#)

[Traslado aeropuerto](#)

[Avenida Ausias March, 59, Quatre Carreres, 46013 Valencia, España](#) - [Mostrar mapa](#)

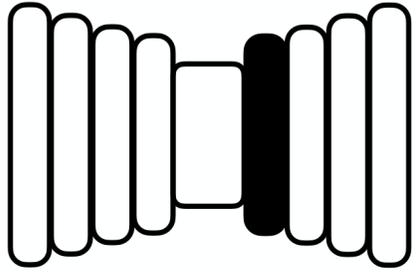
Fabuloso 8,6
5.651 comentarios

Una estancia calidad precio 10. Buen servicio y estancia.

Isaac, España

Personal 9,0





UN-BUNDLING

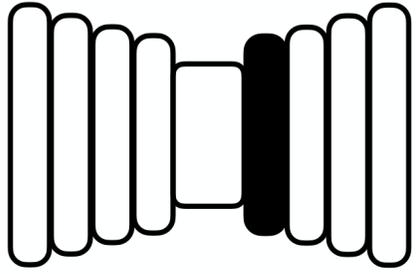


Features **Pricing** Support Learning Blog [Sign Up Free](#) [Log In](#)

Find a plan that's right for you.

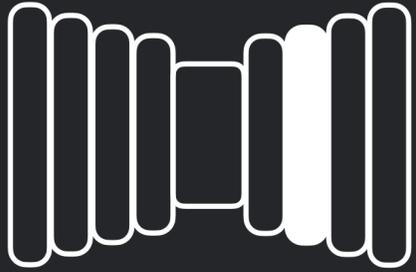
[Sign Up Free](#)

New Business	Growing Business	Pro Marketer
<i>Forever</i>	<i>Starting at</i>	<i>Additional</i>
Free	\$10 per month*	\$199 per month*



UN-BUNDLING





UP-SELLING



Mac iPad iPhone Watch TV Music Soporte

Compara los modelos de iPhone

iPhone 7 Plus	iPhone 7	iPhone 6s Plus	iPhone 6s	iPhone SE

Mac iPad iPhone Watch TV Music Soporte

iPhone 7

Descripción general iOS Especificaciones técnicas

(PRODUCT)RED El iPhone 7 (PRODUCT)RED™ Special Edition ya está disponible. [Comprar >](#)

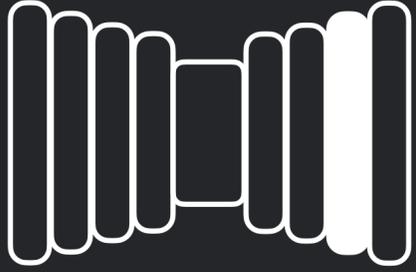
Modelo Acabado Capacidad

Elige un modelo de iPhone 7.

Entrega gratuita el siguiente día laborable para pedidos en stock realizados antes de las 15:00.

iPhone 7 Pantalla de 4,7"	iPhone 7 Plus Pantalla de 5,5"
Seleccionar	Seleccionar
Desde 770,33 €	Desde 910,33 €

Ayuda con tus compras. [Abre un chat](#) o llama al 900150503.



CROSS-SELLING



✓ iPhone+7+Funda%2C+ESR+Carca... se ha añadido a la cesta

amazon prime

Suscríbete a Amazon Prime

Las ventajas de Amazon Prime incluyen:

- **Envíos rápidos, GRATIS e ilimitados**
Envío en 1 día en dos millones de productos, y envío en 2 o 3 días en millones de productos más
- **Sin compra mínima**
Envío rápido y gratis en cualquier pedido con productos enviados por Amazon
- **Acceso Prioritario a las Ofertas flash**
Sé el primero en acceder a las Ofertas flash, 30 minutos antes de su inicio

No, gracias Recordar más tarde

amazon.es Todos los departamentos Libros de texto a precios bajos

Todos los departamentos Amazon.es de Raquel Ofertas Cheques regalo Hola Raquel Cuenta y listas Pedidos Suscríbete a Prime Cesta

Cesta

	Precio	Cant.
	EUR 8,49	1

Subtotal (1 producto): **EUR 8,49**

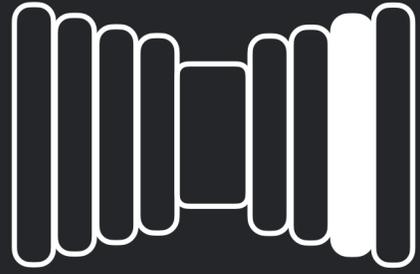
Tramitar pedido

El pedido en 1-Clic no está disponible para, al menos, uno de los productos de tu pedido.

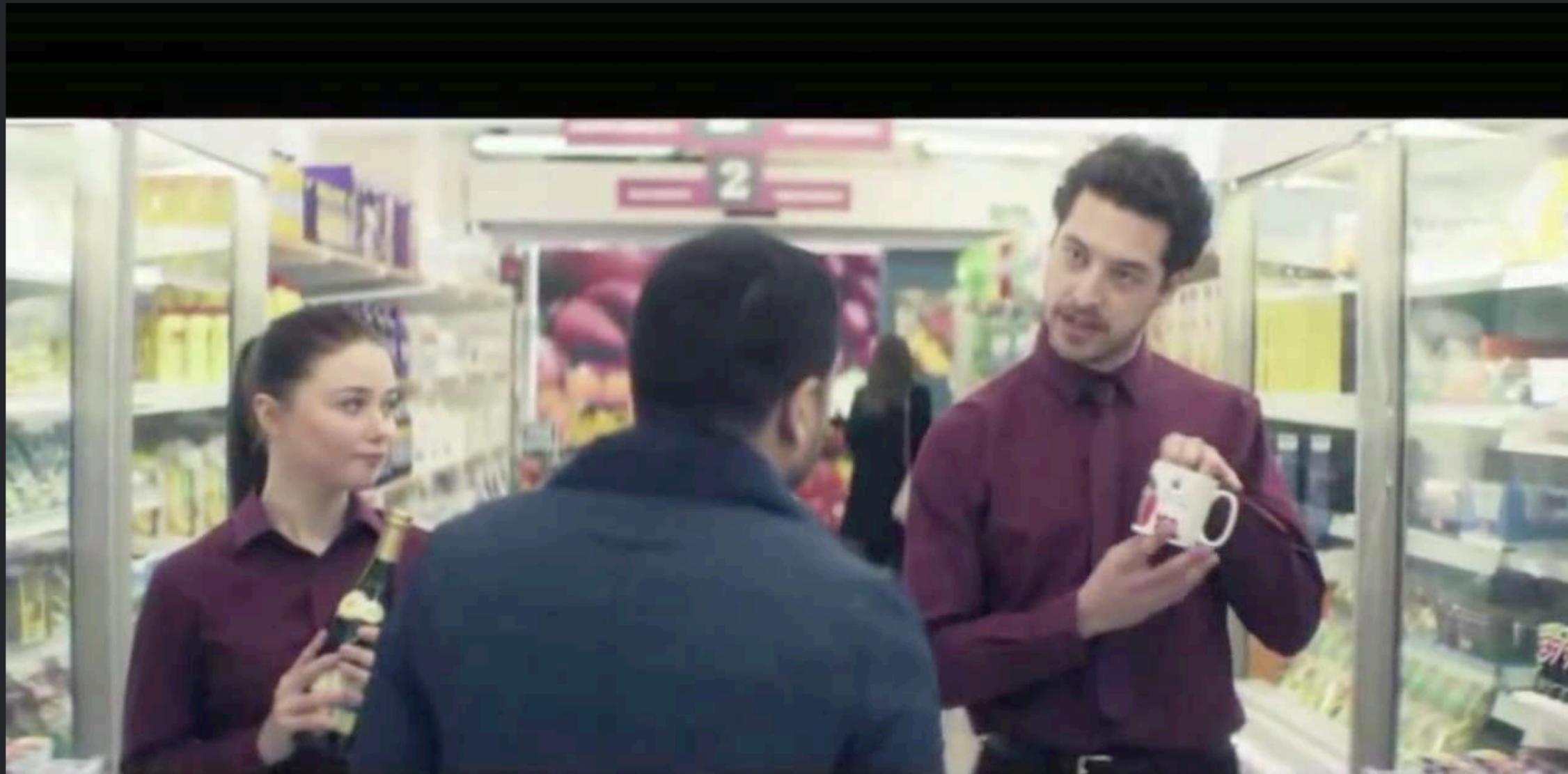
Envío GRATIS Recibe tus cosas rápido: Raquel Pérez, recibe tus productos con Envío rápido y GRATIS al registrarte en Amazon Prime. Suscríbete hoy y ahorra EUR 2,99 en este pedido. [» Más información](#)

Fecha de entrega garantizada: 14 sept 2017 Si realizas tu pedido en 3 horas y 14 minutos (Ver detalles.)

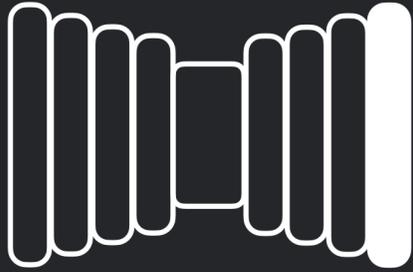
	EUR 8,49 Disponible para Amazon Prime Cantidad: 1 Cambiar Vendido por: ESR Case EU Store Añadir opciones de regalo	Elige una opción de envío: <input checked="" type="radio"/> Envío estándar — recíbelo el jueves, 14 de sept <input type="radio"/> Envío 1 día — recíbelo mañana, 12 de sept
--	---	--



CROSS-SELLING



¿Una taza recuerdo de Will y Kate?



REFERRALS



NUESTROS PREMIOS

FAMILIA **serra**
La Mejor Naranja

Síguenos:

IR AL BLOG RAQUEL CERRAR SESIÓN

ATENCIÓN AL CLIENTE
900 901 106

Pedido > Pago > **Confirmación**

Tu pedido ha sido realizado.

Gracias por tu compra!
Tu número de pedido es: **100182748**.

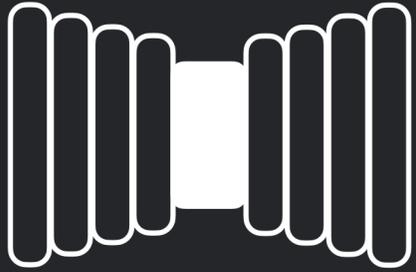
Recibirás un correo electrónico de confirmación de tu pedido con los detalles del mismo y un enlace para seguir todo el proceso.
Click [aquí para imprimir](#) una copia del pedido.



Y tú, ¿cómo te comes las naranjas?

COMPARTE

Continuar comprando



KEEP CUSTOMERS



Particulares Autonomos y empresas

Tienda Descubre Vodafone Ayuda Mi Vodafone

SAMSUNG
Do bigger things

Nuevo Samsung Galaxy Note8

Precómpralo ya y conviértelo en un PC con el Samsung DeX, valorado en 159€, que te llevas de regalo

Me interesa Te asesoramos gratis

Promo express Vodafone Pass **Samsung Galaxy Note8** Vodafone F

Vodafone one Fibra Móviles Solo Tarifa

Todo en uno Fibra Óptica

Tienda

Contrato Prepago

Tarifa Red M Tarifa Smart

Vodafone.es utiliza cookies propias y de terceros para mejorar tu experiencia de usuario, obtener información estadística sobre tus hábitos de navegación y ofrecerte publicidad adaptada a tus pr... podrás retirar este consentimiento en cualquier momento a través de las funciones de tu navegador. Ver nuestra política de cookies

¡ASESORAMIENTO VIRTUAL!

Sandra

¡Hola echalekul! ¿Quieres ser atendido personalmente?

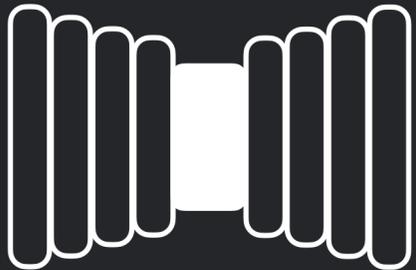
Ahora no Sí

E hola

E El iPhone8 lo tendréis? y con qué planes?

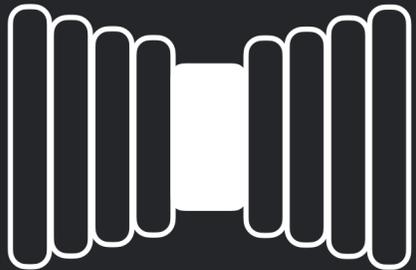
9 personas viendo esto

Pregunta lo que quieras



KEEP CUSTOMERS





KEEP CUSTOMERS





Herramientas

zendesk chat
formerly zopim

Iniciar sesión Ayuda Español Zendesk.com

PRODUCTO PRECIOS

Hable con sus clientes en tiempo real

El chat en vivo le permite interactuar con sus clientes de una manera más rápida y personal.

PROBAR ZOPIM

Gratis por 14 días. No se requiere tarjeta de crédito.

Whisbi +34 911 662 386 | LOGIN

Whisbi One-to-One video chat

Boost and increase your sales

Better monetize your web visitors while reducing abandonment, boost cross-selling and up-selling. Increase your sales teams productivity in any physical touchpoint with human engagement 100% online.

Book a DEMO

Aracela Wilson Customer
10:42:05 AM Monterey, CALIFORNIA

Jessica Morgan Store assistant
01:42:05 PM Baltimore, MARYLAND

LIVE HELP

iAdvize Producto Precios Clientes Recursos Blog Partners La empresa Conexión

The Conversational Commerce Platform

Detecta las mejores oportunidades de contacto, crea engagement a través de los mejores expertos 24/7 y conviértelas en ventas.

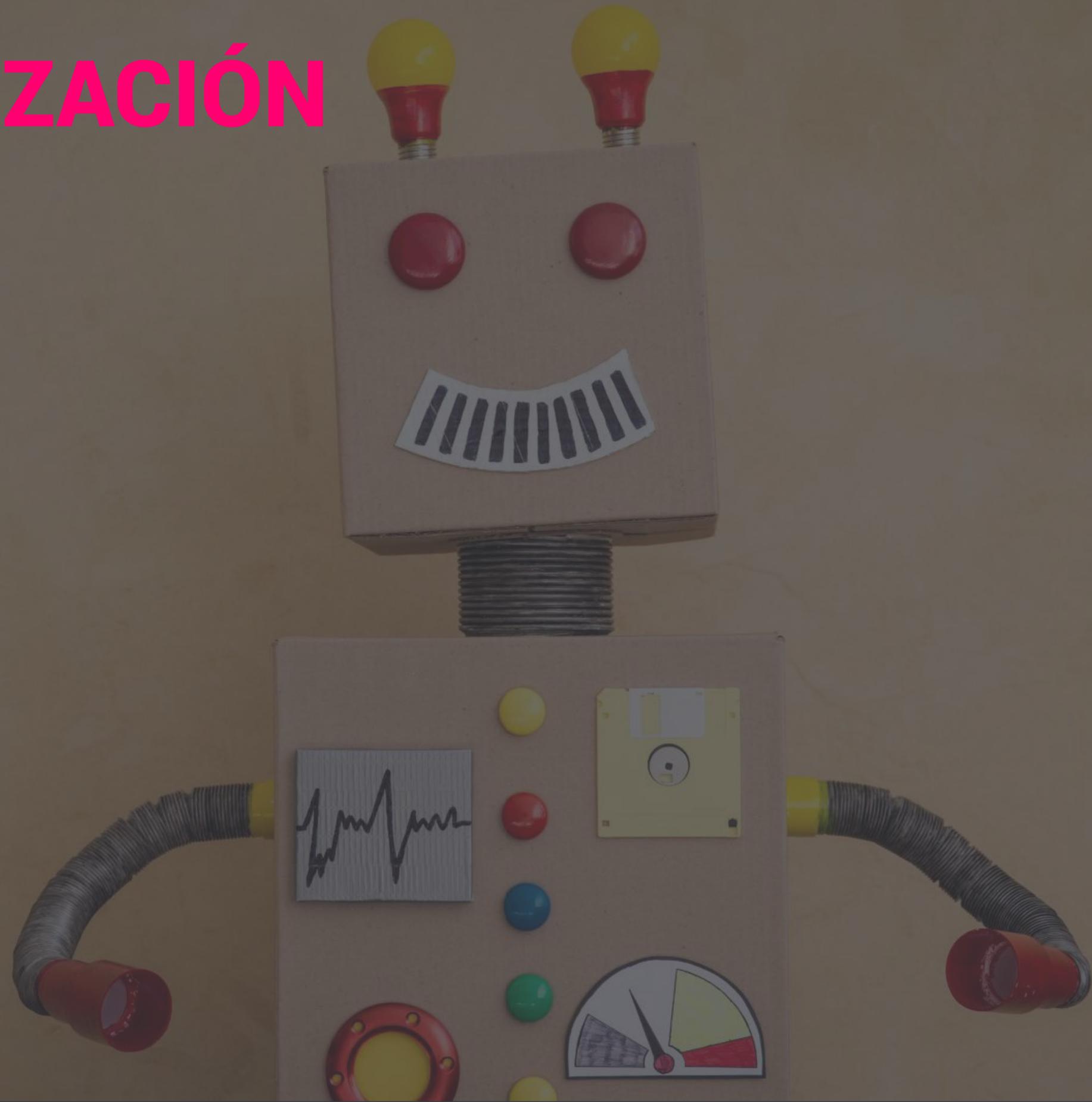
Demo gratis

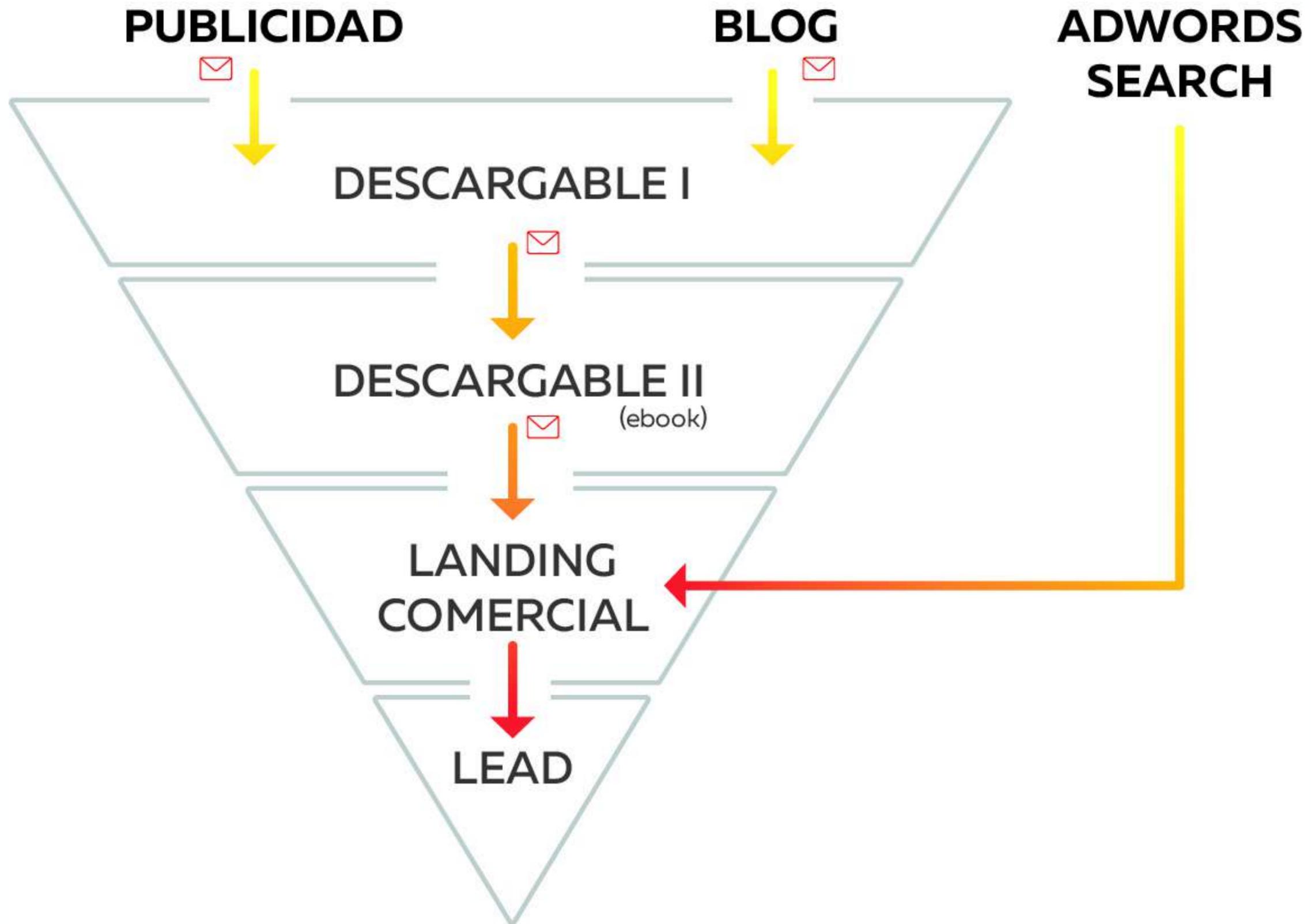
"Quiero comprar un altavoz bluetooth"

Hola! Quiero comprar un altavoz bluetooth. ¿Me das algún consejo?

"Soy experto en tecnología y estoy disponible para ayudarte!"

AUTOMATIZACIÓN







A screenshot of a Facebook post. At the top, there is a blue navigation bar with the Facebook 'f' logo, a search bar containing the word 'Search', and a magnifying glass icon. The main content is a video player showing a woman with long blonde hair, wearing a light grey long-sleeved shirt, holding a black Canon DSLR camera up to her eye as if taking a photo. Below the video, the post is from 'Snack-it Video', dated '11 October'. The text of the post reads: '¿Quieres triunfar con tus campañas de vídeo? ¡Pues ojo!' followed by three orange upward-pointing arrow emojis and '5.1k Views'. To the right of the text, there is a promotional message: '¡Consigue gratis nuestro descargable!' with the URL 'snackit.com' and a white button with the text 'Descargar'. At the bottom of the post, there are interaction buttons for 'Love', 'Comment', 'Share', and 'Hootlet'. Below these buttons, it says 'You and 23 others' and a dropdown menu set to 'Chronological'.



¡Lo prometido es deuda!

Una snackit siempre paga sus deudas!



Quiero descargar la infografía



snackit
VIDEO

Claves para crear tu estrategia de videomarketing con video ads

¿Qué son?



ANUNCIOS
para redes sociales

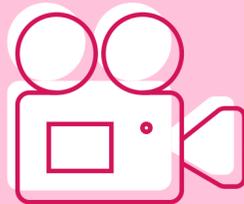
Duración entre
10/20
SEGUNDOS



Tienen que
SORPRENDER

Utiliza video ads si quieres:

- Ser **diferente**
- Mostrar **nuevos productos o servicios**
- **Impactar** en la audiencia
- Generar **notoriedad** de tu marca
- Conseguir **más visitas** a tu web



REDES EN LAS QUE PUEDES UTILIZAR VIDEO ADS



El video, clave del éxito



Es el contenido
MÁS VIRAL



EMOCIONA
a tu audiencia



Aumentan las
CONVERSIONES



Posiciona mejor en
GOOGLE

85% del tráfico en internet es video

¿QUÉ PASOS HAY QUE SEGUIR?

- 1 **Piensa** qué quieres mostrar o contar
- 2 Escribe un **guión**
- 3 Planifica la **grabación**
- 4 Cuida la **iluminación**
- 5 **Edita** tu video
- 6 Incluye tu **logo** al final del video o tu página **web**
- 7 Piensa en **títulos SEO** para tus videos

snackit
VIDEO

snackitvideo.com

CEEI

kuombo



¡Cuánto tiempo sin vernos!

Tengo que contarte algo...



*Por eso, le he estado dando una vuelta
y creo que te mereces una segunda parte.*

Vale a ver que me traes



Claves para triunfar
con **vídeo ads** en tu
estrategia online.





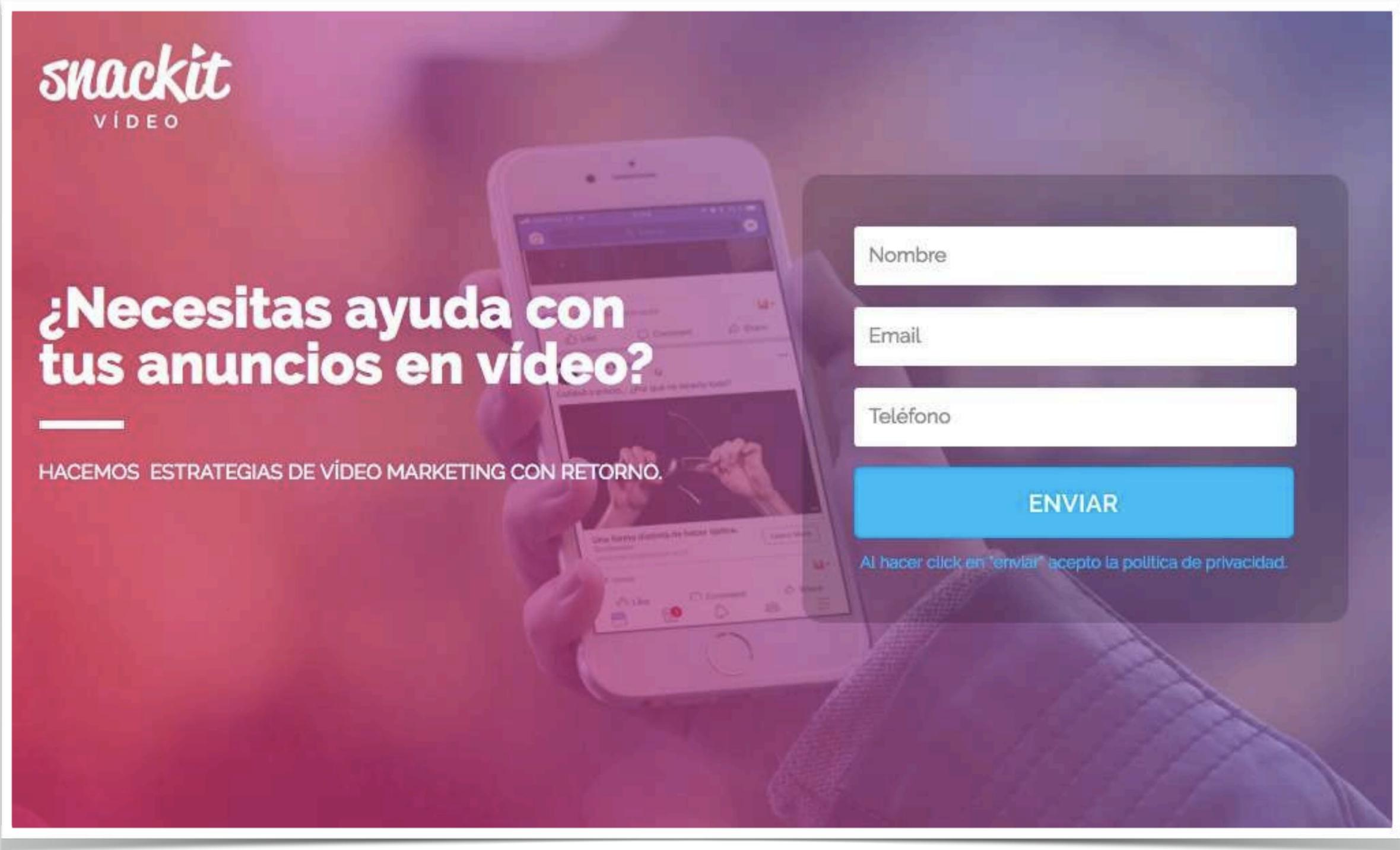
<< Test Nombre >>, a veces las cosas bien hechas no salen a la primera...

Pero no te preocupes, todo tiene solución



Si necesitas apoyo con los video ads dentro de tu estrategia de marketing,

¿Te ayudamos?



snackit
VIDEO

¿Necesitas ayuda con tus anuncios en vídeo?

HACEMOS ESTRATEGIAS DE VIDEO MARKETING CON RETORNO.

Nombre

Email

Teléfono

ENVIAR

Al hacer click en "enviar" acepto la política de privacidad.



Facebook interface showing a video post from Snack-it Video. The video features a man in a grey blazer standing in front of a wall of data monitors. The post includes a call to action: "¡Consigue gratis nuestro descargable!" with a "Descargar" button. The post also shows engagement metrics: "¿Quieres triunfar con tus campañas de vídeo? ¡Pues ojo!" with three thumbs up icons, "5.1k Views", and interaction options: "Love", "Comment", "Share", and "Hootlet". The post is viewed by "You and 23 others" and is sorted "Chronological".



¡Lo prometido es deuda!

Una snackit siempre paga sus deudas!



[Quiero descargar la infografía](#)



snackit
VIDEO

Claves para crear tu estrategia de videomarketing con video ads

¿Qué son?



ANUNCIOS
para redes sociales

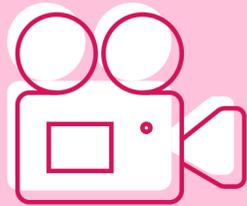
Duración entre
10/20
SEGUNDOS



Tienen que
SORPRENDER

Utiliza video ads si quieres:

- Ser **diferente**
- Mostrar **nuevos productos o servicios**
- **Impactar** en la audiencia
- Generar **notoriedad** de tu marca
- Conseguir **más visitas** a tu web



REDES EN LAS QUE PUEDES UTILIZAR VIDEO ADS



El video, clave del éxito



Es el contenido
MÁS VIRAL



EMOCIONA
a tu audiencia



Aumentan las
CONVERSIONES



Posiciona mejor en
GOOGLE

85% del tráfico en internet es video

¿QUÉ PASOS HAY QUE SEGUIR?

- 1 **Piensa** qué quieres mostrar o contar
- 2 Escribe un **guión**
- 3 Planifica la **grabación**
- 4 Cuida la **iluminación**
- 5 **Edita** tu video
- 6 Incluye tu **logo** al final del video o tu página **web**
- 7 Piensa en **títulos SEO** para tus videos

snackit
VIDEO

snackitvideo.com

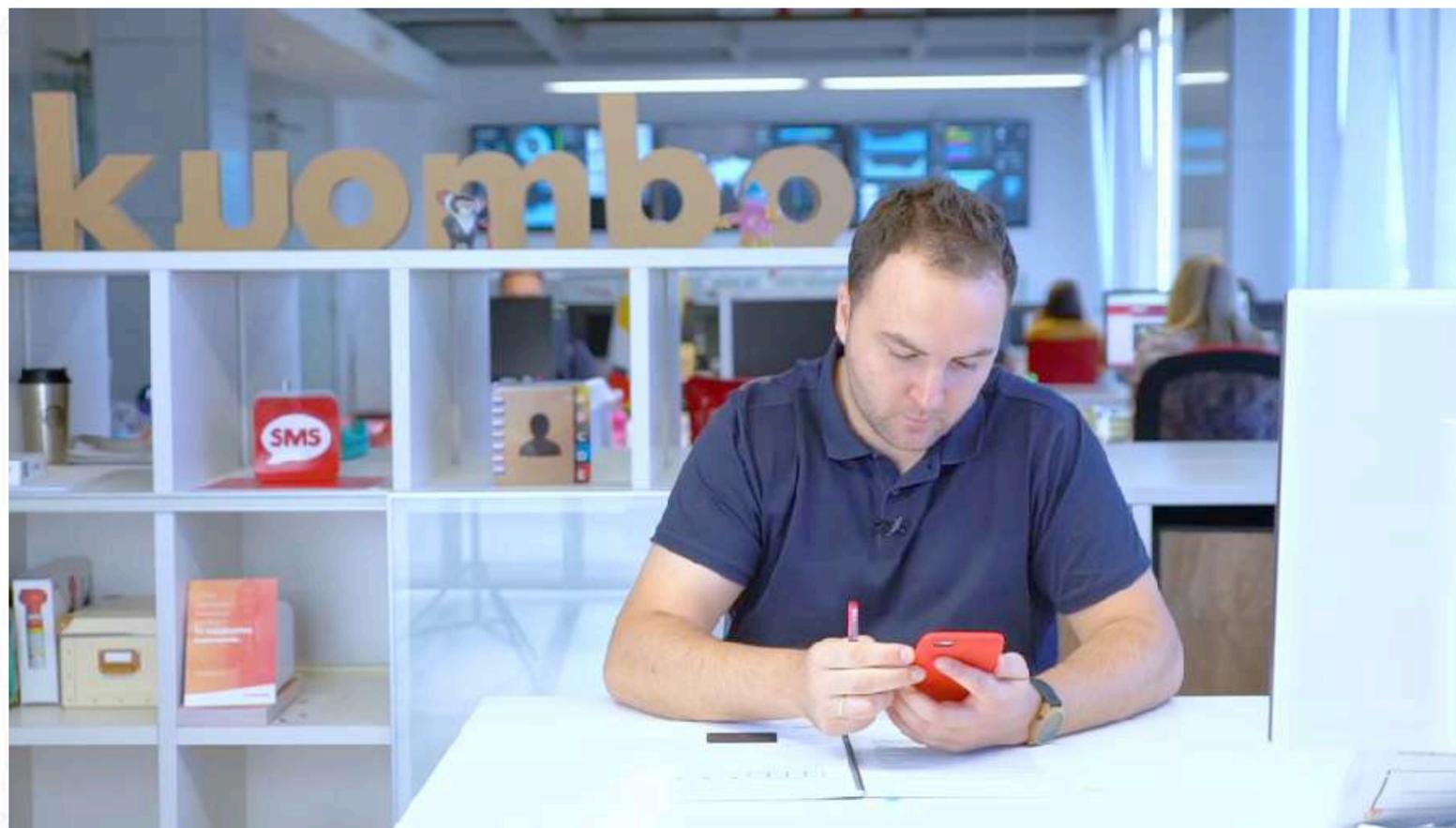
CEEI

kuombo



¡Cuánto tiempo sin vernos!

Tengo que contarte algo...



Vale a ver que me traes



Claves para triunfar
con **vídeo ads** en tu
estrategia online.



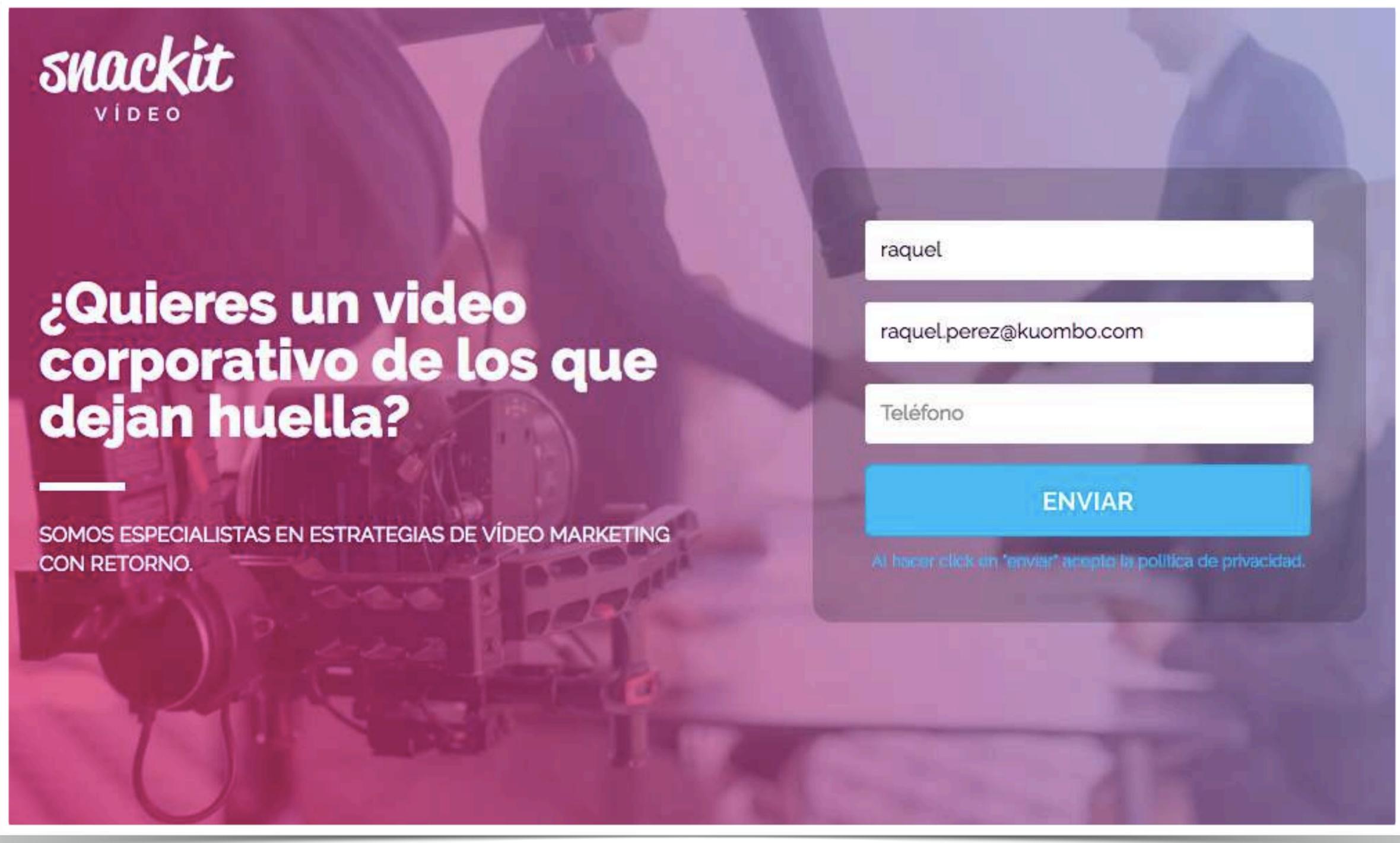


<< Test Nombre >>, a veces las cosas bien hechas no salen a la primera...

Pero no te preocupes, todo tiene solución



¿Te ayudamos?



snackit
VIDEO

¿Quieres un video corporativo de los que dejan huella?

SOMOS ESPECIALISTAS EN ESTRATEGIAS DE VIDEO MARKETING CON RETORNO.

raquel

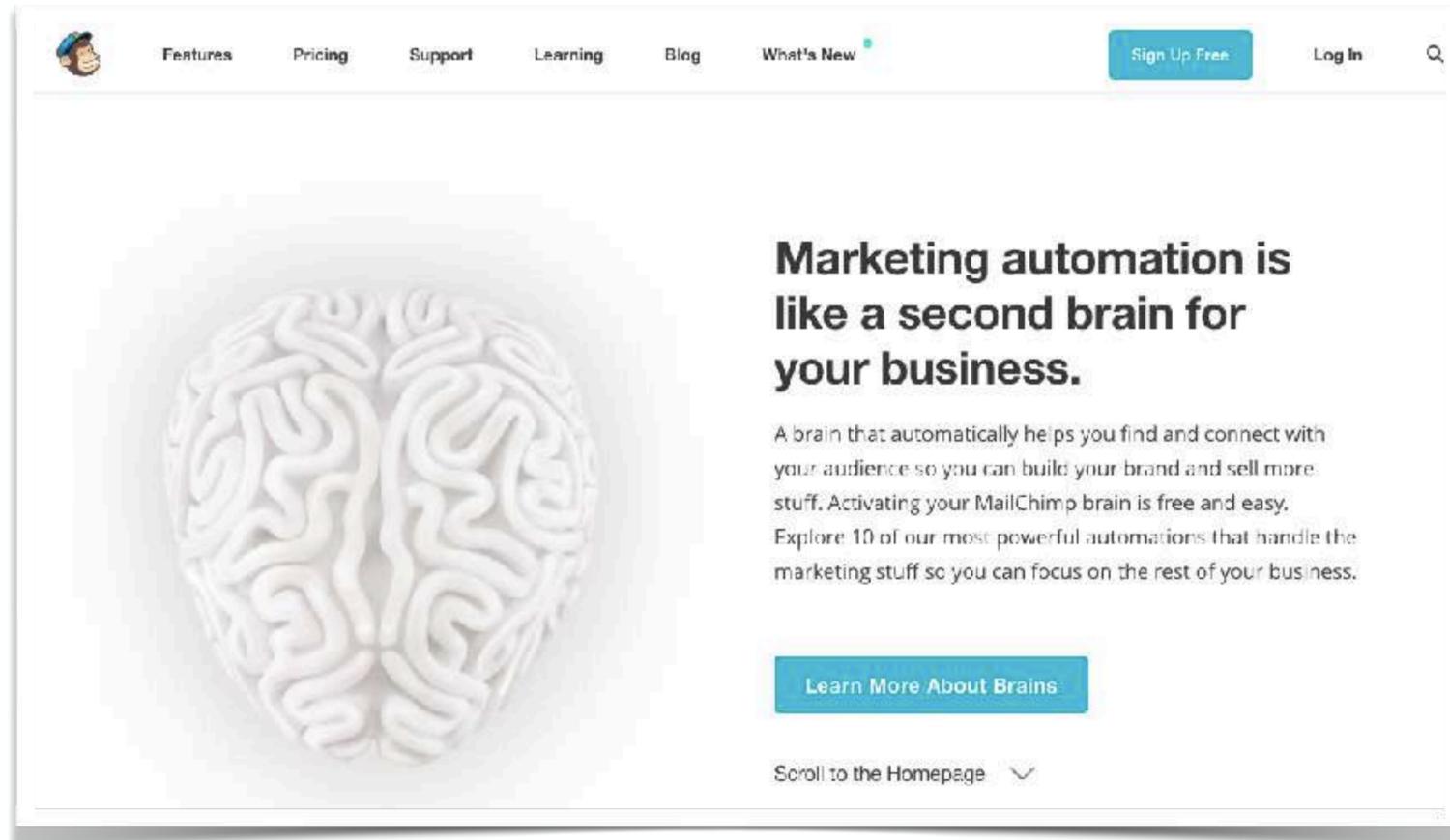
raquel.perez@kuombo.com

Teléfono

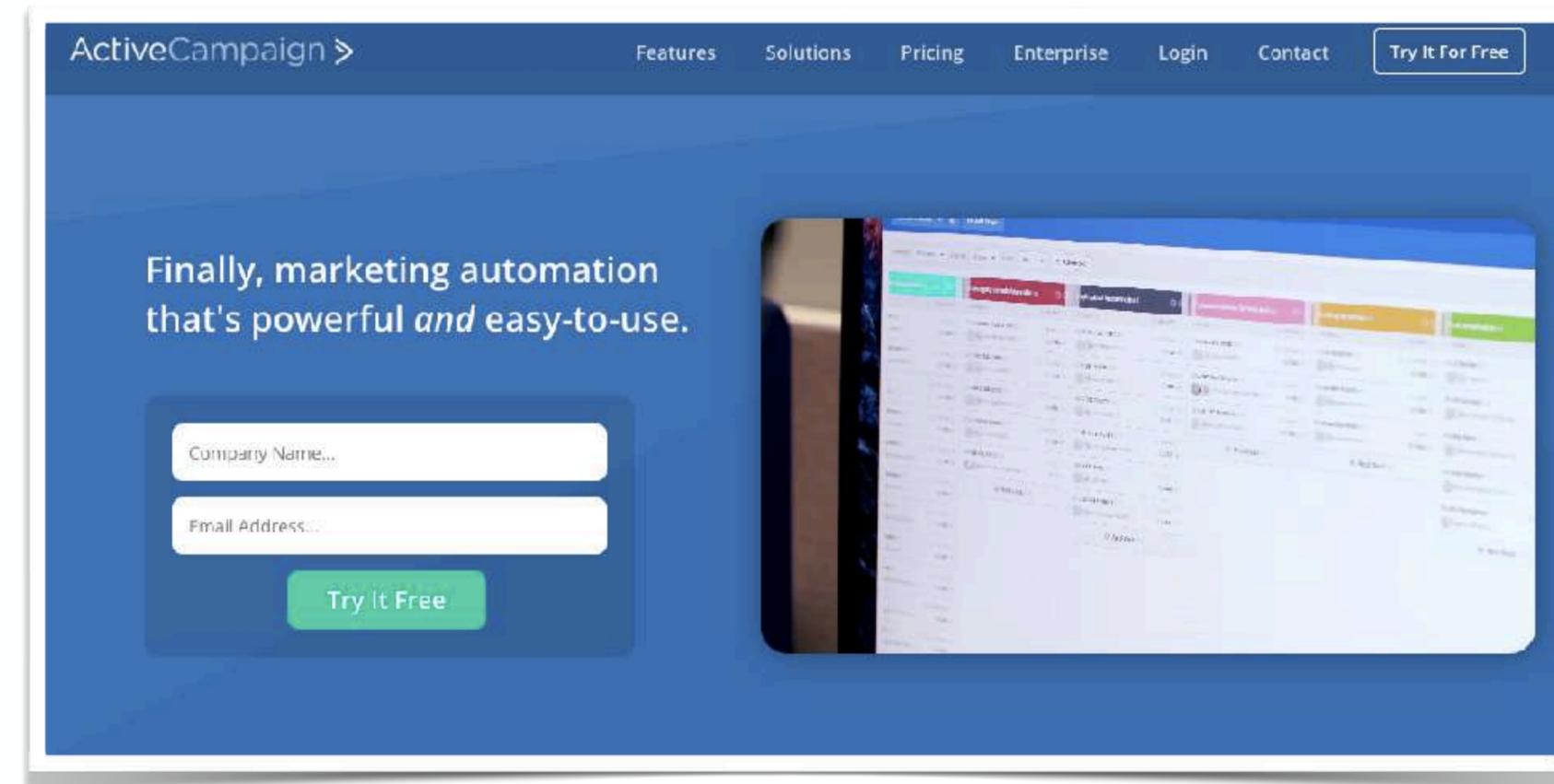
ENVIAR

Al hacer click en "enviar" acepto la política de privacidad.

HERRAMIENTAS



The screenshot shows the MailChimp homepage. At the top, there is a navigation bar with links for Features, Pricing, Support, Learning, Blog, and What's New. A 'Sign Up Free' button and a 'Log In' link are also present. The main content area features a large image of a brain on the left. To the right of the brain, the headline reads 'Marketing automation is like a second brain for your business.' Below this, a sub-headline states: 'A brain that automatically helps you find and connect with your audience so you can build your brand and sell more stuff. Activating your MailChimp brain is free and easy. Explore 10 of our most powerful automations that handle the marketing stuff so you can focus on the rest of your business.' A 'Learn More About Brains' button is located below the text. At the bottom left, there is a link that says 'Scroll to the Homepage' with a dropdown arrow.



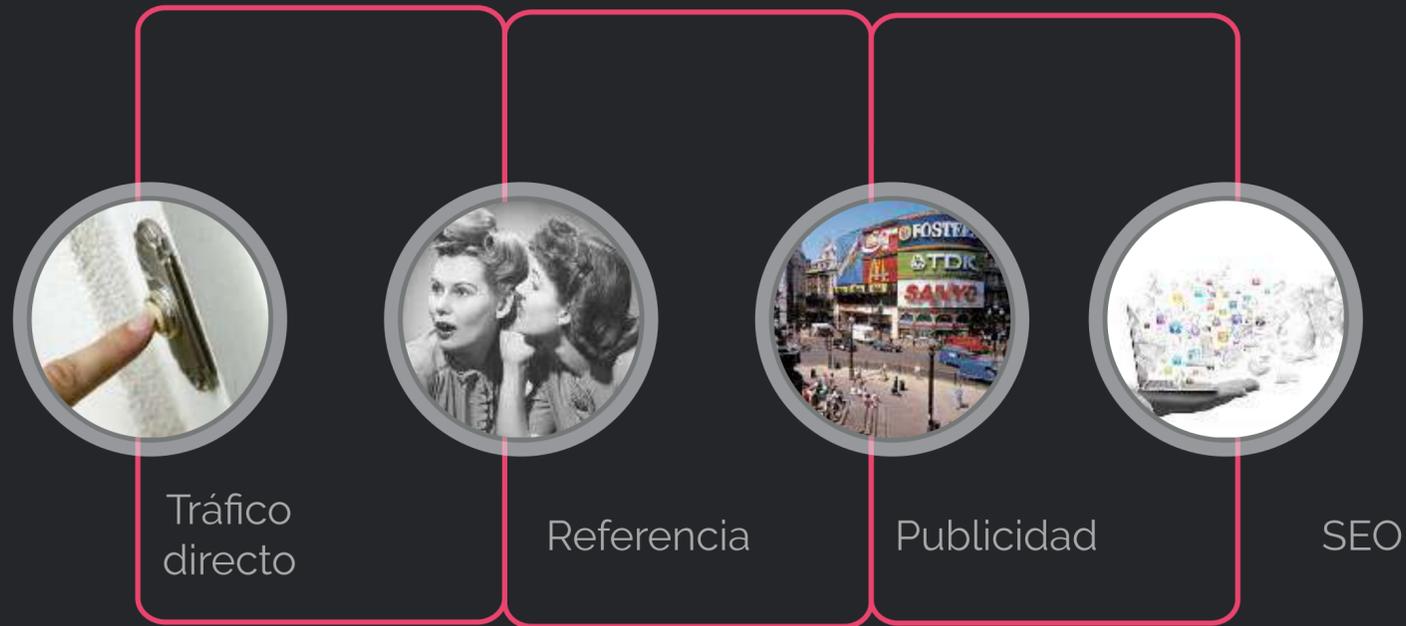
The screenshot shows the ActiveCampaign homepage. The navigation bar at the top includes links for Features, Solutions, Pricing, Enterprise, Login, and Contact, along with a 'Try It For Free' button. The main headline reads 'Finally, marketing automation that's powerful *and* easy-to-use.' Below the headline is a form with two input fields: 'Company Name...' and 'Email Address...'. A green 'Try It Free' button is positioned below the form. To the right of the form, there is a video player showing a screenshot of the ActiveCampaign software interface.

¿CUÁNTO INVIERTO?





CPC



$$\text{RATIO DE CONVERSIÓN} = \frac{\text{N. PEDIDOS}}{\text{N. VISITAS}}$$

	inversion	cpc	visitas	cr	ventas	ingresos	beneficio	resultado
TOTAL	3.000 €	0,90 €	8.700	1,31 %	101,5	10.048,50 €	3.014,55 €	14,55 €
CANAL 1	400 €	0,10 €	4.000	1,00 %	40	3.960,00 €	1.188,00 €	788,00 €
CANAL 2	1.200 €	1,00 €	1.200	2,00 %	24	2.376,00 €	712,80 €	-487,20 €
CANAL 3	600 €	0,50 €	1.500	1,50 %	22,5	2.227,50 €	668,25 €	68,25 €
CANAL 4	800 €	2,00 €	2.000	0,75 %	15	1.485,00 €	445,50 €	-354,50 €

inversión	1.000 €
cesta media	99 €
margen	30 %

↓
Tabla de captación

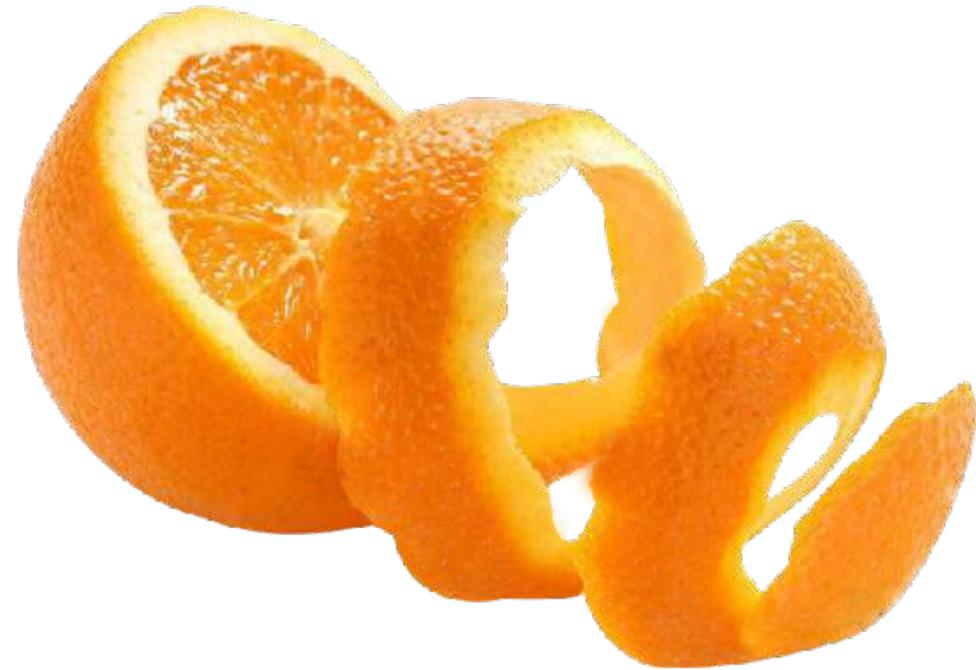
Tabla de escenarios →

	1,75 %	2,00 %	2,50 %
0,50 €	2.000 35 3.465 € 1.040 € 40 €	2.000 40 3.960 € 1.188 € 188 €	2.000 50 4.950 € 1.485 € 485 €
0,60 €	1.667 29 2.888 € 866 € -134 €	1.667 33 3.300 € 990 € -10 €	1.667 42 4.125 € 1.238 € 238 €
0,70 €	1.429 25 2.475 € 743 € -258 €	1.429 29 2.829 € 849 € -151 €	1.429 36 3.536 € 1.061 € 61 €

inversión	1.000 €
cesta media	99 €
margen	30 %

Esta tabla de captación sólo tienen en cuenta acciones de captación en las que existe un pago por clic (o acciones de ppc) y una única compra por usuario.

visitas generadas
conversiones
ingresos
beneficio obtenido
resultado



CPC = 1 €
Tasa conversión= 1%

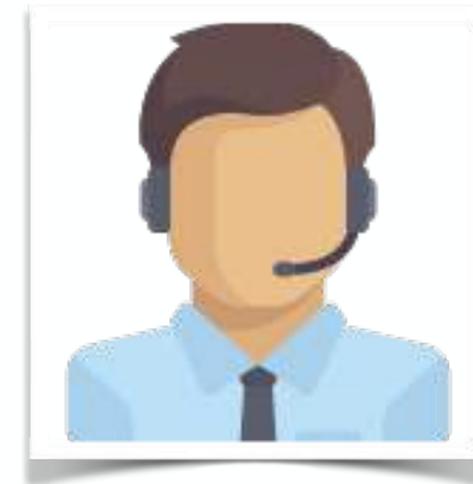
¿ Coste de adquisición ?

$$\text{COSTE DE ADQUISICIÓN} = \frac{\text{INVERSIÓN TOT.}}{\text{N. PEDIDOS}}$$

¿ Coste de adquisición ?



Pedido



Cliente

pikolin CATÁLOGO PRODUCTOS ENCUESTRA TU COLCHÓN LOCALIZADOR DE TIENDAS BLOG >

www.pikolin.com > Colchones

TECNOLOGÍA

- Muelles
- Espumación
- Bultex
- Látex
- Viscoelástica
- SmartPik

GAMA

- Colchones Elite
- Colchones Active
- Colchones Practik
- Colchones Neo

FIRMEZA

- Alta
- Media
- Baja

PRECIO

- De 100 500€

COLCHONES

COLCHONES PIKOLIN Y BULTEX

Los colchones son el elemento más importante de nuestro descanso. Tenemos la solución que buscas. Descúbrelo.

COLCHÓN PERFECTION PIKOLIN

Duerme con la suavidad de las nubes.

Desde: **1.287€**
IVA incluido

[VER MÁS](#)

COLCHÓN PARTENON PIKOLIN

Adaptabilidad total y firmeza mediante la unión de Normablock® y Micropockets®.

Desde: **1.247€**
IVA incluido

[VER MÁS](#)



LTV

LifeTime Value

LTV = cesta media **x** número pedidos/año **x** número de años



¿Cómo mejorar el LTV?

- ☑ Identificación de canales óptimos
- ☑ Segmentación clientes
- ☑ Optimización de la experiencia de usuario
- ☑ Personalización
- ☑ Email marketing
- ☑ Up-selling
- ☑ Cross-selling
- ☑ Programas de fidelización
- ☑ Devoluciones
- ☑ Servicio al cliente

CAC

Coste de adquisición de cliente. $CAC < LTV$

Recurrencia

Número de compras que realiza un cliente en un periodo de tiempo

Ticket medio

Cantidad de dinero que se dejan tus clientes por término medio



Herramientas



DISEÑA Y PON EN MARCHA

HISTORIAS INCREÍBLES





**NO TE OLVIDES DE
MEDIR Y
ANALIZAR**

NADIE SABE EL FUTURO

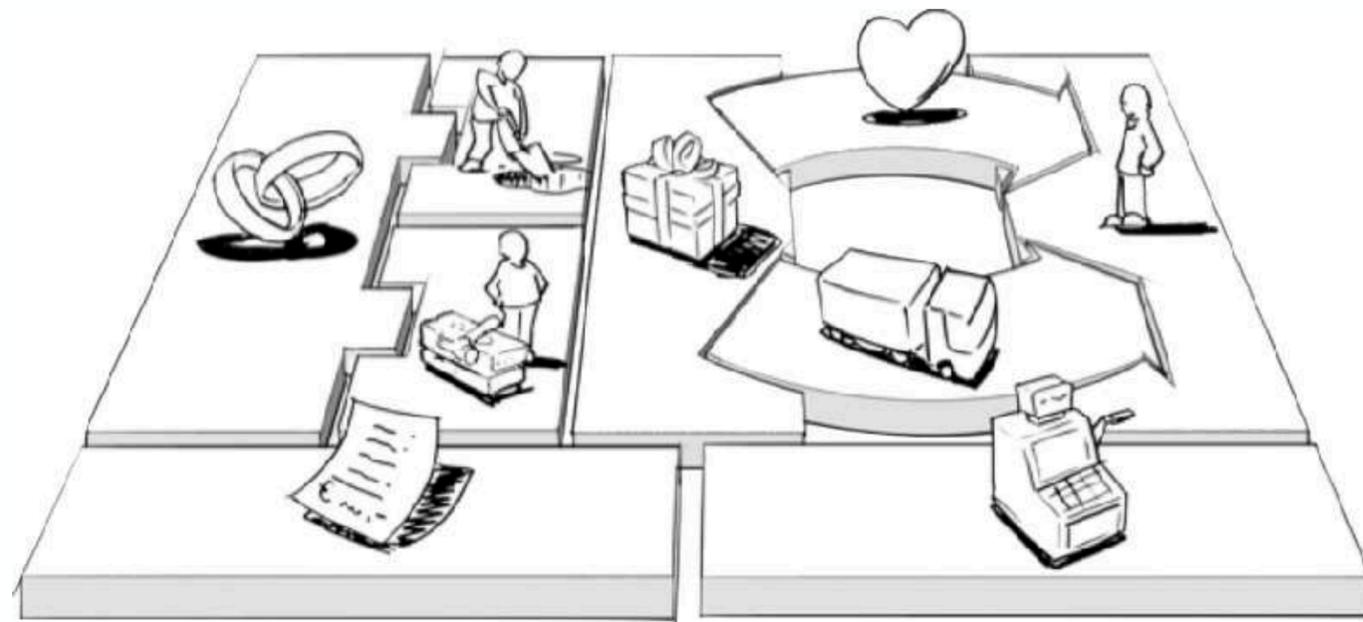
A man with glasses and a beard, wearing a red and black plaid shirt, is talking on a white mobile phone. He is sitting at a desk with a laptop, looking at the screen. The background is a blurred office setting. The text is overlaid on the left side of the image.

COMPRADOR
100% MULTICANAL

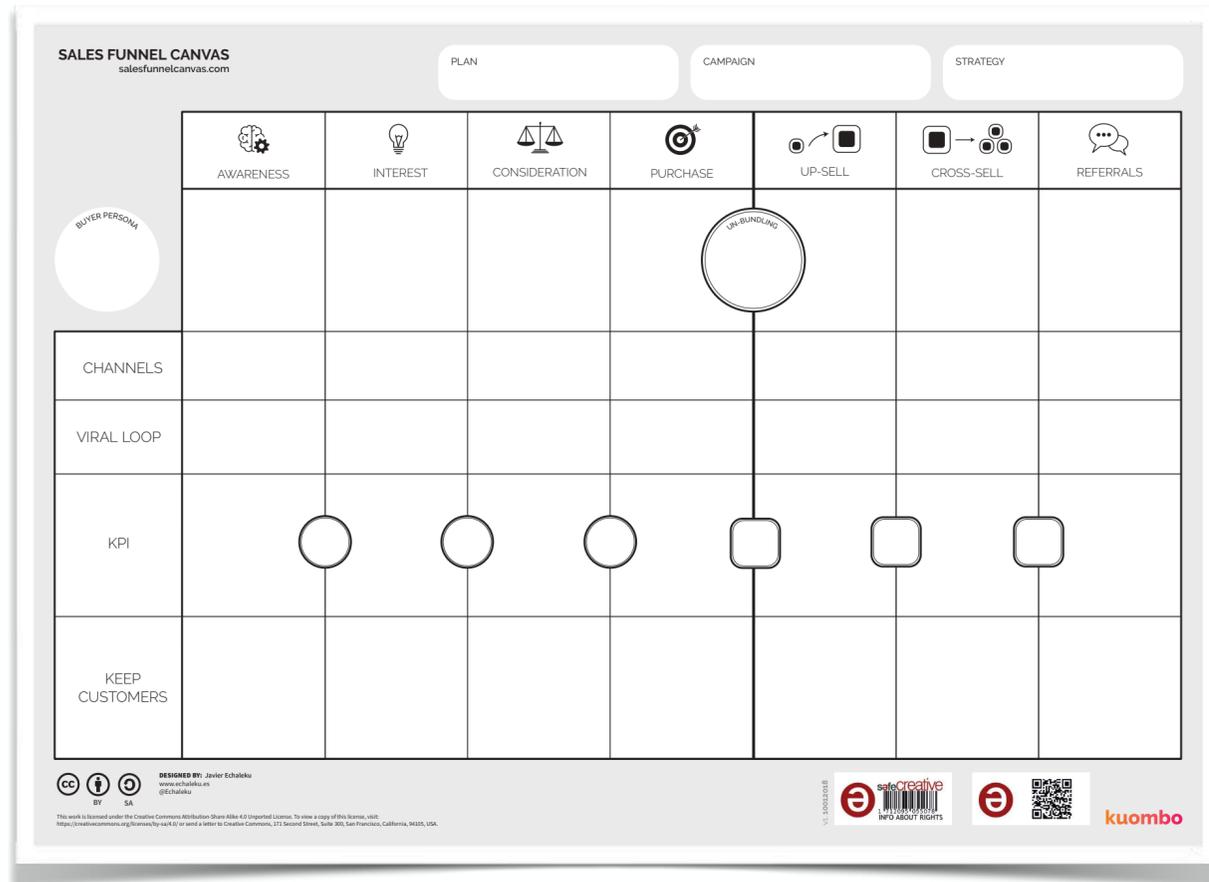
EN UN ENTORNO
OMNICANAL



UN SECTOR DINÁMICO
requiere **formación constante**

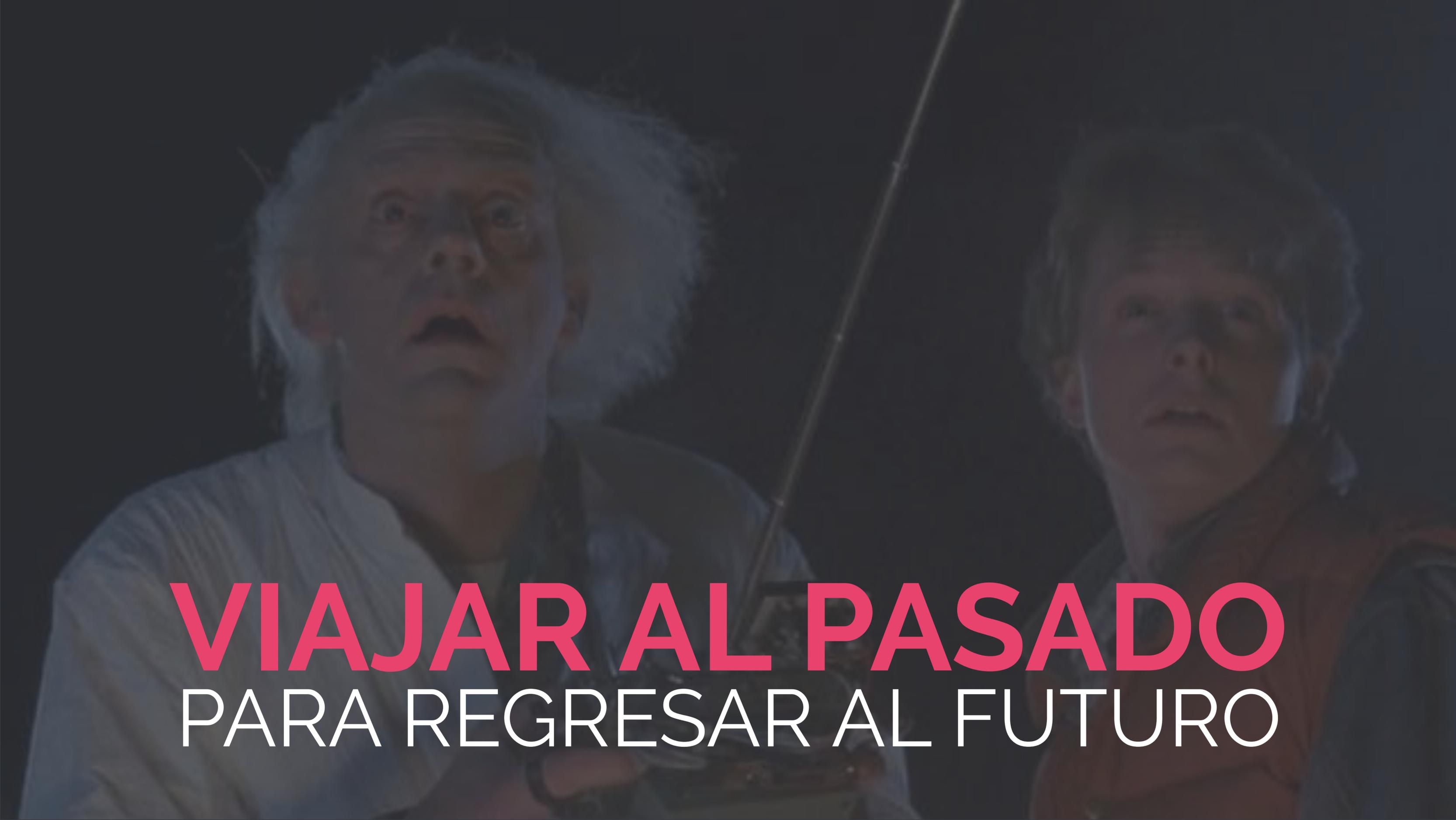


Vs



Vs





VIAJAR AL PASADO
PARA REGRESAR AL FUTURO

EL FUTURO ESTÁ EN VUESTROS CEREBROS

Muchas gracias!! 🥰🥰

13:00 ✓✓

