



SHO
WER
THINK
ING
.COM

Agencia de Marketing Intelligence sobre Salesforce

REGISTERED



salesforce

PARTNER



Ayudamos a nuestros clientes en su proceso de transformación digital



Cientes de Seguros y Financiero

Cientes de Salud y Pharma



KÖMMERLING®
Sistemas de ventanas



Cientes de Gran Consumo



Cientes de Tecnología



Cientes de Recruitment



Cientes de Educación

Tu empresa ya tiene la mejor tecnología.

Ahora necesita obtener los mejores

RESULTADOS

Los departamentos de marketing se enfrentan al reto de saber cómo explotar los datos y muchas empresas apuestan por **Salesforce** como suite tecnológica para este propósito. Sin embargo, en muchas ocasiones el proceso de transformación digital de los equipos comerciales no consigue alcanzar los objetivos planteados.

Nuestro propósito es ayudarte a superar los retos que suponen aunar la tecnología y el marketing para generar resultados de negocio.

Somos especialistas en afrontar proyectos sobre los siguientes escenarios:

- ▶▶▶▶▶ **DIRECTORES DE MARKETING** que necesitan apostar por nuevas estrategias digitales para conseguir los objetivos.
- ▶▶▶▶▶ **EQUIPOS DE MARKETING** que lideran proyectos de transformación digital y quieren unificar en un mismo partner servicios profesionales de Consultoría IT y Estrategia de Marketing Digital.
- ▶▶▶▶▶ **MULTINACIONALES** que han implantado Salesforce a nivel global y exigen a los departamentos de marketing y ventas locales comenzar a operar sus campañas sobre la nueva tecnología.
- ▶▶▶▶▶ **EMPRESAS** que han implantado Salesforce y no tienen capacidad de operar Sales & Marketing Cloud.
- ▶▶▶▶▶ **COMPAÑÍAS** que necesitan evolucionar proyectos de Salesforce hacia una madurez digital que les permita trabajar estrategias digitales avanzadas.

Agencia de Marketing Intelligence

ShowThinking nació en 2006 con la ambición de ayudar a los equipos de marketing a liderar los procesos de transformación digital de las empresas. La inteligencia de negocio está relacionada con el conocimiento de clientes y este conocimiento a día de hoy reside en las competencias de marketing.

Por esta razón, los CMOs han de ser los drivers del cambio hacia la experiencia del cliente.

¿Qué aporta el Marketing Intelligence a tu negocio?



CONVERSIÓN: Los datos permiten personalizar y la personalización mejora la conversión

En mercados cada vez más competitivos, la personalización es una de las claves para mejorar los ratios de conversión. A día de hoy esto solo se consigue trabajando de forma excelente la gestión de datos de clientes. Esto requiere de una fuerte apuesta por conseguir un "golden record" sobre el que desarrollar estrategias de marketing 1 to 1 y marketing predictivo.

EXPANSIÓN COMERCIAL: Ampliar el alcance de la fuerza de ventas sin incrementar los recursos comerciales

La automatización inteligente de procesos permite ampliar el alcance de relación a través de los canales digitales y trabajar estrategias de negocio sobre nuevos nichos que, de otra forma, las empresas no tendrían capacidad de impactar. Además, permite desarrollar nuevas técnicas y relaciones comerciales con la base de datos de la compañía.



CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES: Predecir comportamientos y necesidades del cliente

No solo te ayudamos a interpretar mejor los datos generados, sino que ponemos a tus disposición la tecnología y las estrategias más avanzadas del mercado para mejorar el conocimiento de tus clientes. En **ShowThinking** tenemos claro que cada touch point que se produce con un usuario es una oportunidad para mejorar la inteligencia de negocio.

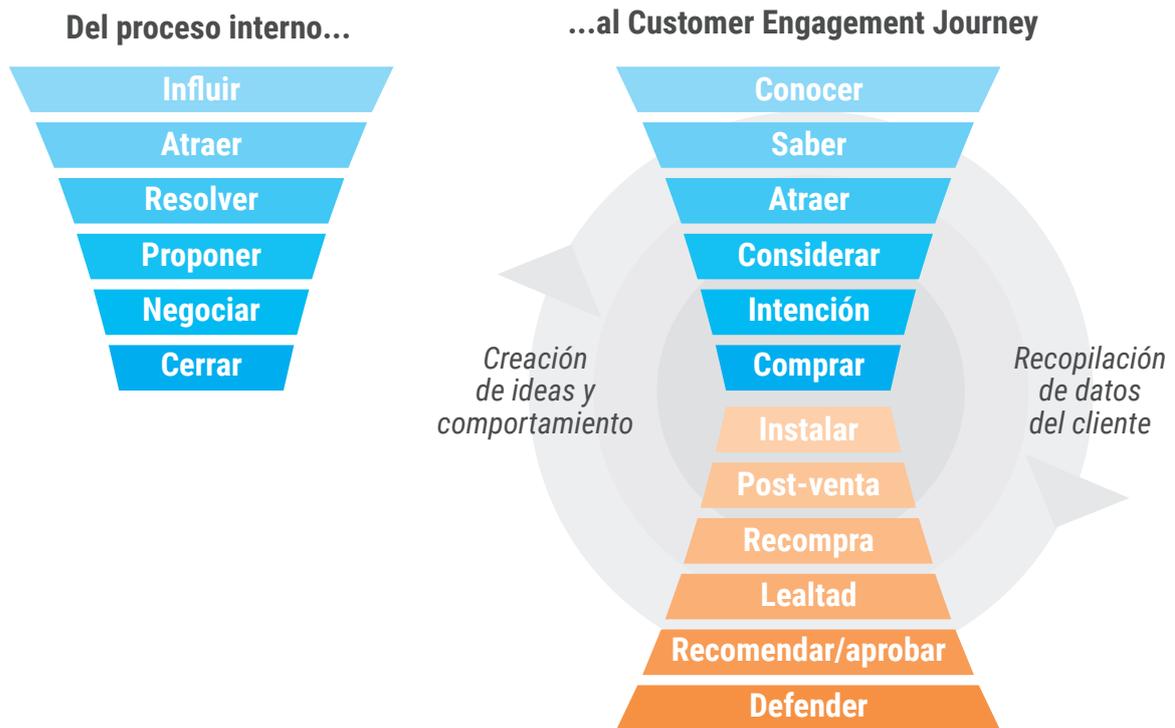
Customer experience: añadir valor a tus clientes

Hasta el 86% de los compradores pagaría más si recibe una mejor experiencia como cliente. Pero solo el 1% cree que su vendedor cumple sus expectativas. El conocimiento de clientes y la personalización son cada vez más fundamentales para las empresas.

La rentabilidad de un proyecto de Marketing Intelligence se puede medir sobre dos grandes KPIs:

1. CUSTOMER LIFETIME VALUE (CLV)

Los equipos de marketing están obligados a evolucionar del funnel tradicional al funnel sun clock. La tecnología actual nos permite trabajar mejor que nunca el **Customer Lifecycle Management**. A través del dato y estrategias de fidelización las compañías pueden ofrecer una experiencia de cliente totalmente diferenciadora.



2. CUSTOMER ACQUISITION COSTS (CAC)

El dato es sinónimo de optimización. La personalización ha de adaptarse a todos los puntos de contacto que se establecen con un cliente con el objetivo de reducir la fricción y mejorar la experiencia percibida. Además, el conocimiento de cliente es esencial para poder aportar un valor añadido.

Apostando por Salesforce

Salesforce es una tecnología que te ofrece la integración completa del ciclo de vida del comprador. Ha revolucionado el mundo de los negocios incorporando bajo una misma plataforma todas las funcionalidades que requiere una empresa para interactuar con los usuarios.

Salesforce ha convertido al CRM en el data lake del cliente. En ShowerThinking somos especialistas en desarrollar proyectos integrales sobre las diferentes nubes de Salesforce.



SALES CLOUD Y PARDOT

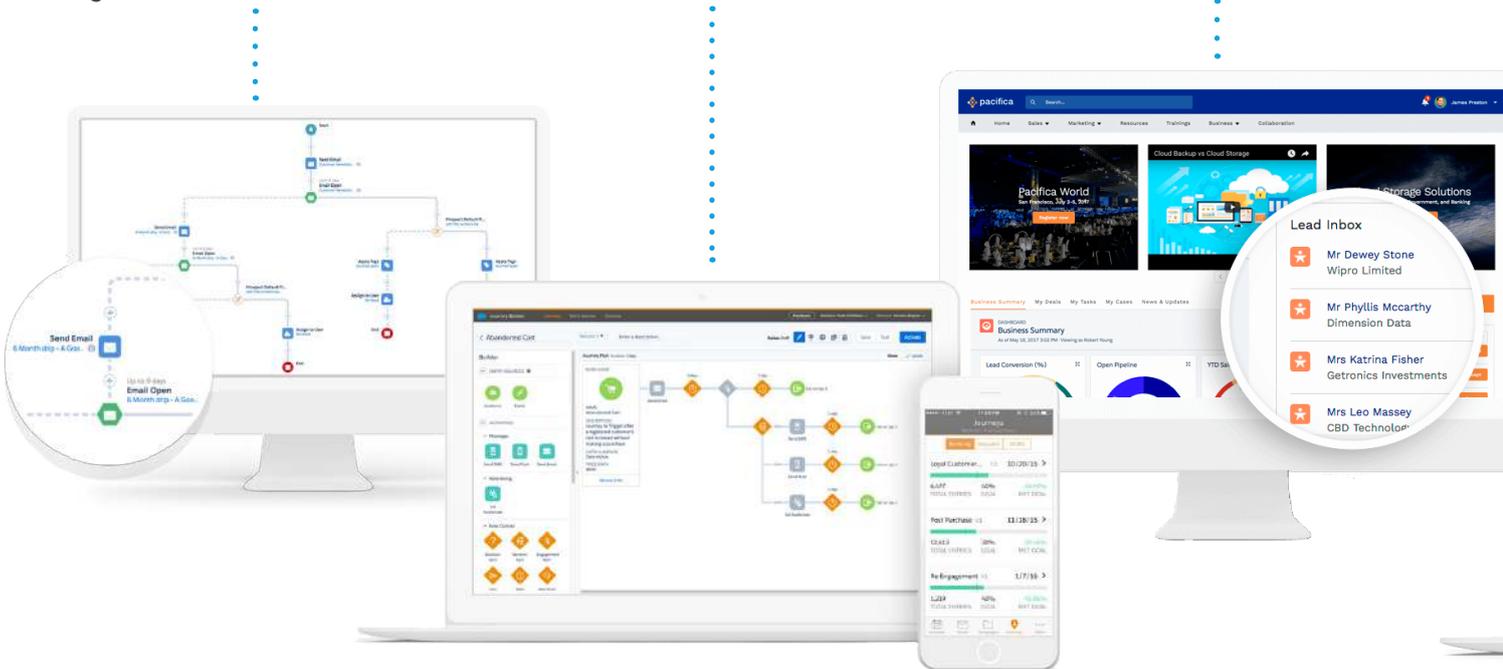
Ponemos a tu disposición toda nuestra experiencia en lead generation, lead management, email marketing y sales alignment.

MARKETING CLOUD

Somos una agencia 1 to 1: comunicar el mensaje perfecto, en el momento adecuado y por el canal correcto.

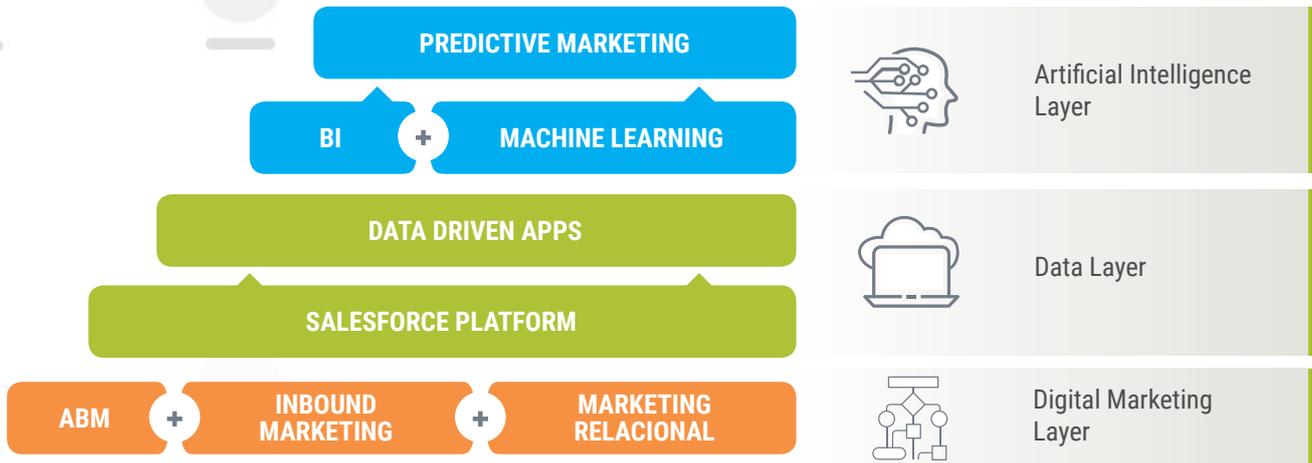
COMMUNITY CLOUD

Te ayudamos a generar experiencias digitales con el ecosistema de tu organización para clientes, empleados y partners.



Agencia y consultoría Salesforce Partner

Somos una agencia de Marketing Digital certificada oficialmente como **Salesforce Partner**. En **ShowerThinking** estamos convencidos de que el driver de la transformación digital de las empresas son los departamentos de marketing, por eso siempre centramos nuestros proyectos sobre este área. Hemos desarrollado una metodología propia denominada **ShowerThinking Layer Model**, basada en nuestros más de 10 años de experiencia digital, en nuestro expertise sobre **Salesforce** y sobre el que aplicamos el poder del BI + AI.



ANALYTICS CLOUD

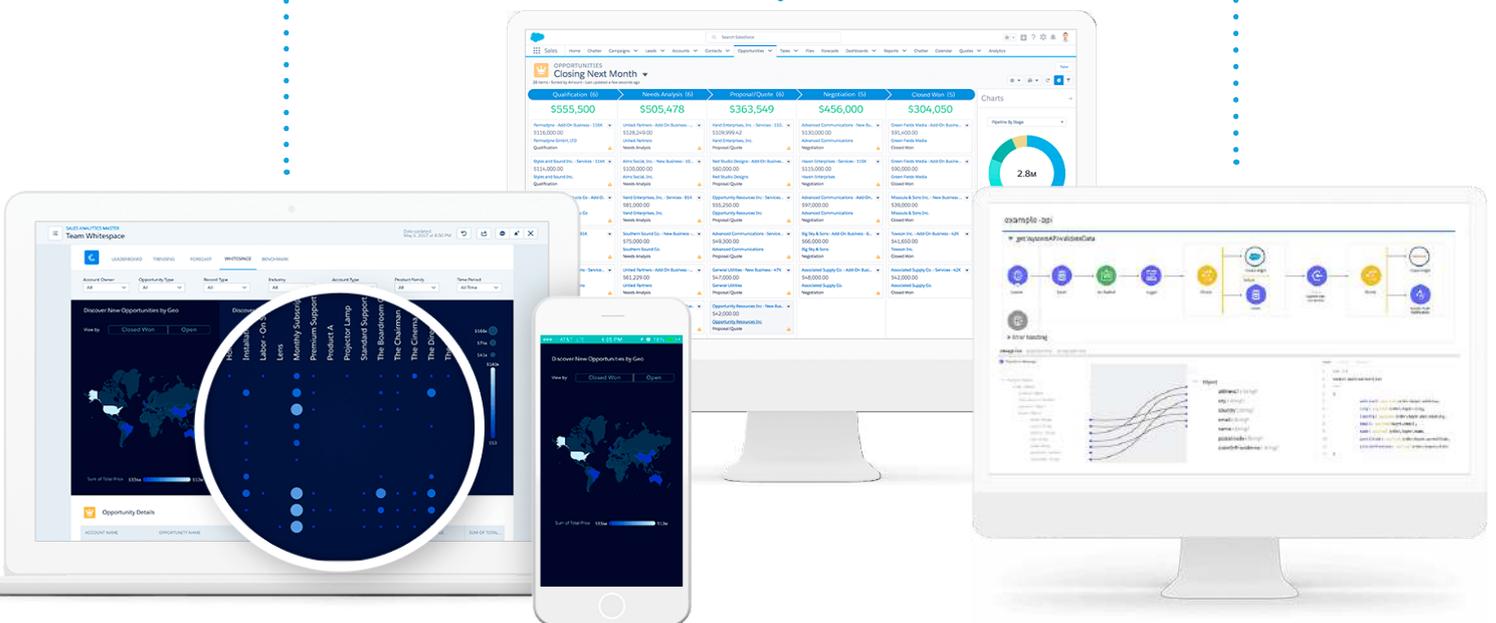
Los cuadros de mando de nuestros clientes son nuestra obsesión.

APPS

Estamos orgullosos de las aplicaciones que hemos desarrollado sobre Salesforce Platform.

INTEGRATION CLOUD

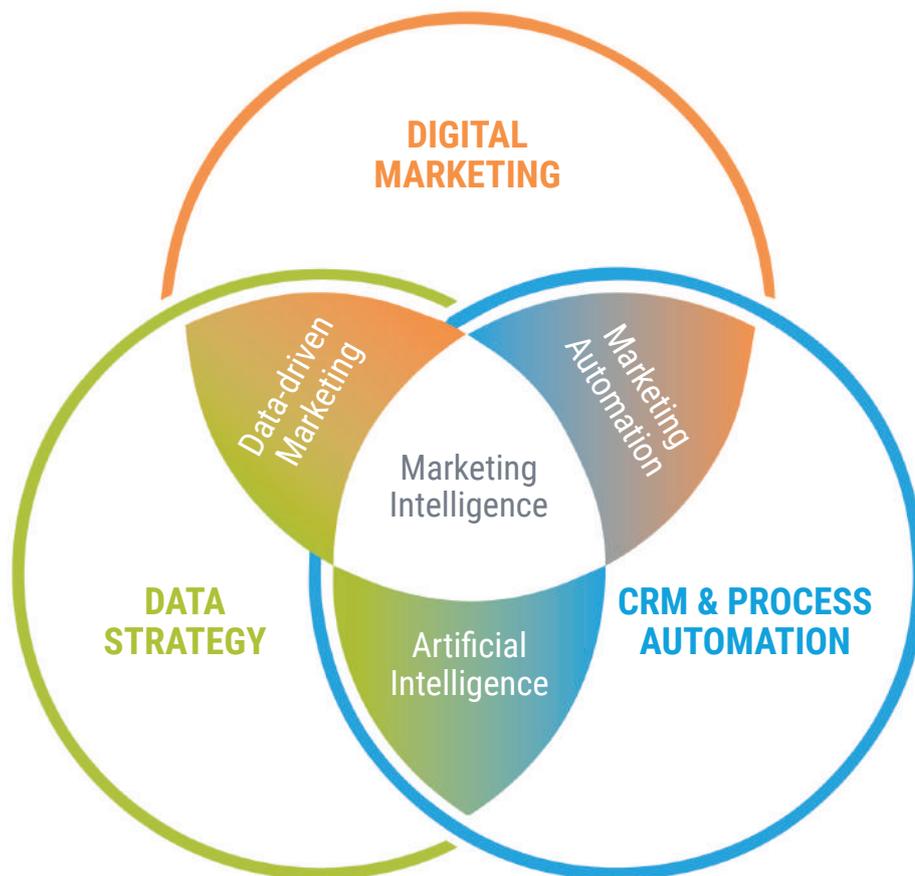
Con la adquisición de MuleSoft, las reglas del juego han cambiado.



¿Qué puede hacer ShowerThinking por ti?

Ofrecemos un servicio de Marketing integral con soluciones CRM para la generación de negocio digital. Desde ShowerThinking creemos que uno de los activos más importantes de una empresa es el conocimiento adquirido a través de sus actividades comerciales. Por eso, contamos con expertos que se encargan de evaluar los datos, los procesos y la tecnología de nuestros clientes para mejorar la **captación y generación de negocio**.

Nuestra propuesta de valor no se basa únicamente en la implementación, sino en guiar y acompañar hacia el éxito. **Cubrimos tanto la parte estratégica de consultoría y formación, como servicios de Marketing Digital, Analítica y Digital Sales para empresas B2B y B2C.** Este es un modelo que permite una visión integral del marketing a través de servicios transversales enfocados a generar ventas y gestionar la relación con tus clientes.



Digital Marketing, Data Strategy y CRM & Process Automation son las 3 patas del servicio de Marketing Intelligence que ofrecemos en **ShowerThinking**. Cada una te ayudará a crecer en un ámbito diferente. Para obtener resultados, hoy en día es indispensable construir una buena estrategia de datos sobre la que implantar una tecnología omnicanal que nos ayude a optimizar la inversión en Marketing Digital. Imagina todo el potencial que conseguirás con estas tres partes integradas en una misma estrategia.

DIGITAL MARKETING

Desde **ShowerThinking** apostamos por nuevas formas de generar engagement y valor a las audiencias. Consideramos esencial lograr una profundidad en la relación con los usuarios y analizar los datos que vamos obteniendo en nuestra conversación.

Para ello, estudiamos cuál es el valor que puede ofrecer la marca y los potenciales puntos de conexión con el usuario. Las estrategias que planteamos se basan en el análisis de audiencias y en el diseño de un plan de contenidos Customer Centric específico para cada etapa del ciclo de compra. Trabajamos el nurturing para lograr la venta como consecuencia, no como un objetivo.

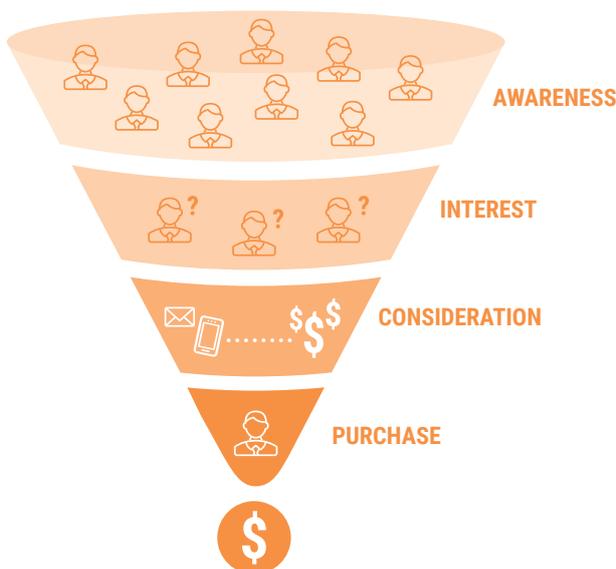
Optimizamos los procesos de atracción y conversión digital de tu empresa. Trabajamos planes relacionales y estrategias de fidelización con clientes enfocados a resultados. Ofrecemos, además, una capa integral de servicios de marketing como servicios de posicionamiento orgánico, paid media, diseño web...

Los servicios de Marketing Digital que ofrecemos son:

Consultoría estratégica de marketing

Consultoría de estrategia digital e Inbound Marketing: Mejoramos los procesos de atracción y conversión digital de tu empresa generando valor en cada una de las etapas del recorrido del buyer persona y ofreciendo una experiencia integral a todos los usuarios que interactúan con tu empresa. Te ayudamos a identificar nuevas audiencias y oportunidades de negocio.

Implementamos asimismo la **metodología Account Based Marketing (ABM)** basada en alinear los departamentos de marketing y ventas de empresas B2B para generar acciones de forma personalizada, consiguiendo un aumento de la eficacia y alineación de objetivos entre departamentos, una mejora del ROI y optimización de la experiencia de cliente.



CRM Marketing FIDELIZACIÓN

Flujos y campañas basadas en comunicaciones personalizadas, segmentada "one to one" a todos los **clientes**.

Cross & up selling. Trabajar sobre mejorar el quota account o el customer life value.

Customer lifetime cycle. Procesos de onboarding, offboarding y comunicaciones segmentadas en función del ciclo de vida del cliente.



Renovaciones. Proceso de renovación sobre productos y servicios con fecha de caducidad.

MGM. Campañas de recomendación a amigos o familiares.

CRM Marketing REACTIVACIÓN

Campañas basadas en comunicaciones personalizadas, segmentada "one to one" a todos los **leads y oportunidades perdidas**.

We miss you. Prospectos sobre los que no se ha registrado ninguna actividad en un largo periodo de tiempo.

Remarketing. Reactivación de oportunidades comerciales perdidas.



Abandoned cart. Recuperación de prospectos que abandonaron el proceso de compra en un eCommerce.

Promociones. Campañas de descuentos, promociones y regalos.

CRM Marketing RELACIONAL

Planes relacionales basados en comunicaciones personalizadas, segmentada "one to one" a todos los **clientes**.

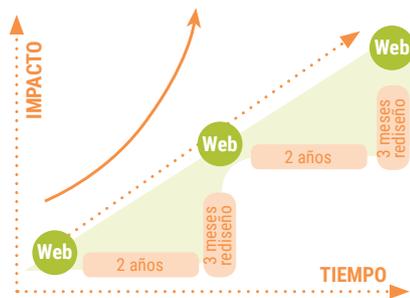
Eventos. Promoción de los eventos y digitalización de los procesos.

Fechas señaladas. Cumpleaños, aniversarios, etc.



Newsletters. Comunicación periódica enfocada a transmitir información, noticias, novedades o curiosidades de la marca.

Servicios de Marketing integral



Diseño Web. Diseño y desarrollo web mediante la metodología Growth Driven Design.

CRO / UX. Optimizamos el rendimiento de sitios web relacionados con su tasa de conversión.

Posicionamiento Orgánico (SEO). Mejoramos el posicionamiento en Google de páginas web.

Marketing Automation. Articulamos campañas de email marketing efectivas basadas en segmentación de clientes y comportamientos afines. Implementamos programas automatizados de nurturing y relación con prospectos y clientes. Establecemos criterios de grading y scoring que te ayudan a cualificar leads...

En definitiva, te ayudamos a operar herramientas de marketing automation para sacar el máximo rendimiento a tus estrategias de lead generation, lead management y fidelización de clientes.

Campañas Paid Media. Diseñamos e implementamos campañas de publicidad enfocadas a generar resultados.

Marketing de contenidos. Desarrollamos planes de contenidos Customer Centric para cada ciclo de compra.

Video Marketing. Producimos y optimizamos material enfocado a los canales de difusión.

Social Media Management Estrategia de contenidos para redes sociales, creación de audiencias, estrategias con influencers, social listening y realización de campañas publicitarias con Social Ads.

Social Selling Sin duda, el servicio estrella de ShowerThinking: combina acciones de brand ambassador, LinkedIn automation y estrategias de contenidos para identificar y crear relaciones con posibles clientes de cara a la venta.



2

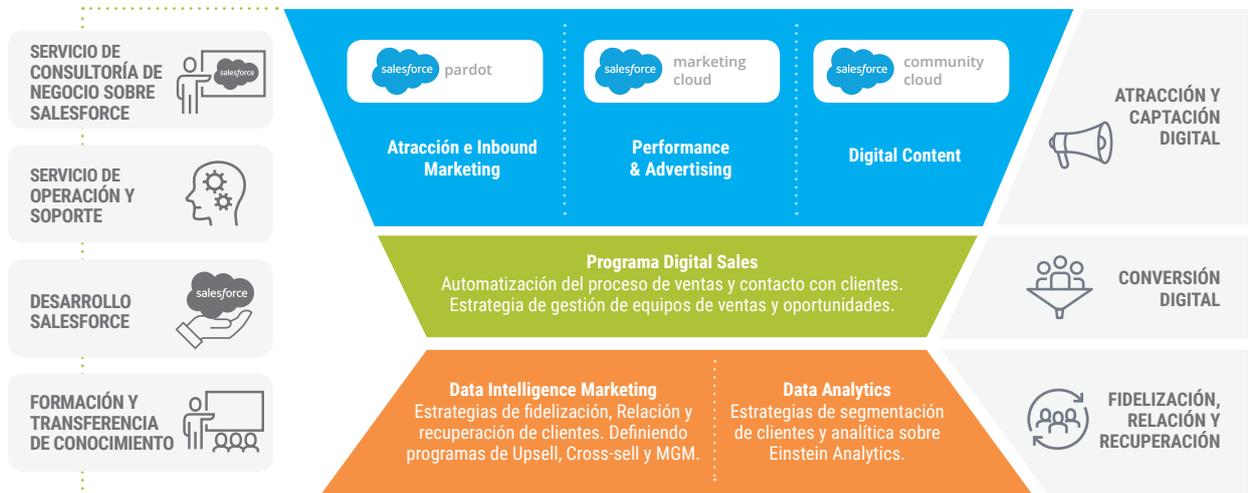
CRM & PROCESS AUTOMATION

El hecho de disponer de la mejor tecnología como **Salesforce** no es el fin, sino el medio para poder generar negocio.

Apostamos por **Salesforce** como suite tecnológica, plataforma líder en captura, proceso y automatización de datos.

Muchas empresas ya han dado el paso adelante, adquiriendo la mejor tecnología pero necesitan profesionales que sepan trabajar sobre este tipo de plataformas y una forma diferente de plantear las estrategias de marketing.

Ofrecemos un servicio end-to-end que incluye marketing digital, consultoría de negocio, implementación tecnológica y data science. Tenemos una amplia experiencia en consultoría e implementación de proyectos multicloud sobre **Salesforce**. Contamos con un equipo de profesionales altamente cualificados y certificados. Somos partidarios de la plataforma declarativa y sólo desarrollamos por código aquello que no cubren los estándares de la plataforma. Nuestro punto fuerte reside en añadir valor a tu negocio y dotarlo de inteligencia.



Los servicios que ofrecemos de CRM y process automation son:

Consultoría de marketing, datos y tecnología. Centramos los proyectos en tus objetivos de negocio, planteamos soluciones tecnológicas que te permitan alcanzar los mejores resultados para tu compañía. Inbound Marketing y CRM son el complemento perfecto para generar negocio. Te ayudamos a implementar una estrategia de Marketing y Tecnología enfocada a generar ventas.

Strategic advisory. Somos expertos en acompañar a los líderes digitales de las compañías en el proceso evolutivo de **Salesforce**, tenemos mucha experiencia trabajando sobre entornos complejos, tanto a nivel de estructura empresarial como a nivel de regulación sectorial.

Implantación e integración. Sabemos aprovechar al máximo la productividad de la plataforma low code más potente del mercado. La nube de Salesforce de marketing es nuestra favorita: **Salesforce Marketing Cloud y Pardot**, pero también teniendo en cuenta el resto de plataformas como Einstein Analytics o Community Cloud.

Digital Sales. Programa centrado en optimizar el núcleo de cualquier negocio: La fuerza de ventas. La implantación de una plataforma como **Salesforce** en una empresa, debe llevar de la mano una nueva forma, más eficiente, de hacer las cosas. Pese a ello, en la mayoría de implantaciones tecnológicas apenas se invierte en la transferencia de conocimiento del usuario final.

Formación. Desarrollamos todos los proyectos poniendo foco en la gestión del cambio: Ofrecemos formación adaptada a negocio (formación presencial, video formación y gamificación).



Operación y soporte. Nos encanta desarrollar aplicaciones sobre Salesforce, pero aún nos gusta más explotar el potencial de la suite tecnológica número uno de experiencia digital. Te ayudamos a operar **Marketing Cloud y Pardot**, sacando el máximo rendimiento al marketing automation y agilizando la ejecución de tus campañas.

3 DATA STRATEGY

Las soluciones de **Business Intelligence** y analítica predictiva proporcionan un nivel de fiabilidad y permiten multiplicar los ratios de conversión y detectar oportunidades de negocio. A esta práctica se la conoce como **Data Driven Marketing** y consiste en la creación de un proceso de extracción, análisis y toma de decisiones en base a datos.

La utilización de un algoritmo predictivo de **Machine Learning** es capaz de detectar patrones imperceptibles para un ser humano.

Desde **ShowrThinking** desarrollamos proyectos de analítica avanzada, combinando todo el potencial del BI + AI. Apoyamos a los departamentos de marketing y ventas para que puedan ofrecer una experiencia más personalizada y eficiente a los clientes, mediante una pronta detección de necesidades y tendencias, e incluso la automatización de determinadas acciones.

Te ayudaremos a crear una cultura de análisis y toma de decisiones basadas en datos.

Herramientas como **Einstein Analytics** nos ayudan a poner en marcha de forma ágil los proyectos.

Consultoría para determinar objetivos y preguntas a resolver.

Creación de un sistema de extracción y análisis de información.

Cualificación de las oportunidades y definición de objetivos de venta.

Accionables a partir del análisis de datos.



Los servicios que ofrecemos de DATA STRATEGY son:

Auditoría de datos. Desarrollamos proyectos de análisis de integridad y limpieza de datos para proyectos de Marketing.

Consultoría y estrategia de datos. Todo proceso data driven necesita del desarrollo de una estrategia de gestión de datos que pueda englobar las fuentes de datos de la empresa.

Web Analytics. Desarrollamos proyectos avanzados sobre Google Analytics, desde la integración con CRM a la generación de cuadros de mandos sobre Google Analytics o Google Data Studio.

Marketing Predictivo. Desarrollamos e implementamos desarrollos de Machine Learning para la optimización de procesos de Marketing, utilizamos diferentes algoritmos predictivos para mejorar el conocimiento de clientes.

Implementación de Einstein Analytics. Analizamos las preguntas más importantes que necesitan responder los usuarios de negocio, desarrollamos aplicaciones de visualización integrando diferentes fuentes sobre Einstein Analytics.

Nuestra forma de trabajo

CONOCE TU PUNTO DE PARTIDA PARA CONOCER A TUS CLIENTES

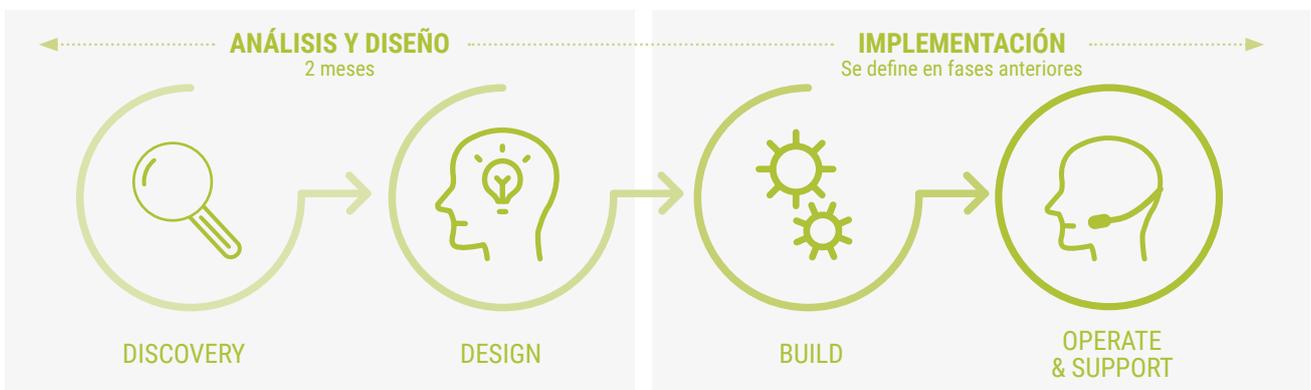
Para poder alcanzar resultados en un proyecto de **Marketing Intelligence** es necesario analizar todos los elementos involucrados.

La experiencia nos ha llevado a proponer el desarrollo de auditorías tecnológicas y de procesos como punto de partida. La tecnología y los procesos son la base de nuestro análisis, sin olvidarnos de las personas que forman parte del equipo y la calidad del dato.

Es lo que en **ShowThinking** denominamos **discovery**, el dato como base del conocimiento sobre el que desarrollar procesos de marketing.

Tras el discovery, las empresas saben el nivel de madurez digital y el GAP tecnológico al que se enfrentan. Y lo más importante de todo, se obtiene el conocimiento suficiente para comenzar un nuevo proyecto de Marketing Intelligence.

Se detalla la metodología de desarrollo de proyectos fase a fase.



“TRANSFORMING BY DOING”

Nos adaptamos a tus objetivos de negocio

Trabajamos en 4 niveles en función de la complejidad y la ambición de los objetivos de negocio. Ponemos a tu disposición un equipo de profesionales de primer nivel especializados en Marketing, Tecnología y Analítica que te ayudan a evolucionar en tu proceso de maduración digital.



CASE STUDIES



INBOUND MARKETING



Financiera internacional especializada en renting de vehículos y gestión de flotas para empresas. El proyecto de **ShowerThinking** se centra en mejorar la captación y conversión de PYMES, autónomos y particulares a través de la venta online y televenta.

+600%
Incremento de tráfico. Del cual 466% es mejora en tráfico orgánico.

Trabajamos en recuperar oportunidades perdidas del CRM.

Flujos de recuperación en función de las fechas de negociación.



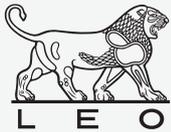
Se establece una estrategia de relación temprana con personas que inician un proceso de búsqueda de vehículo.



A través de Lead Magnets se capta de forma temprana posibles compradores.



Se inicia un proceso de nurturing basado en los intereses y la data obtenida del lead.



PLAN RELACIONAL



Farmacéutica internacional con presencia en más de 26 países especializada en productos de dermatología. El objetivo del proyecto era desarrollar un plan relacional a nivel global con los profesionales médicos.



ShowerThinking centraliza todas las gestiones con los países.

3 meses

Tiempo que se tarda en lanzar campañas en más de 10 países, partiendo de cero.



Lanzamiento de campañas a profesionales médicos en más de 4 idiomas.



Se crea una media house que permite agilizar los procesos de creación y aprobación de publicaciones.



Se empieza a monitorizar el engagement del profesional médico.



ABM CROSS CHANNELS

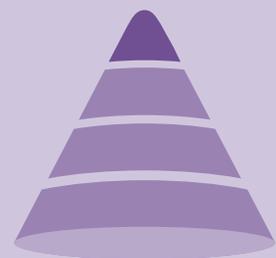


Compañía de seguros especializada en seguros de crédito y recobros. La distribución de sus ventas recae casi en su totalidad sobre el canal de partners y brokers. El reto de **ShowerThinking** es potenciar el canal directo, la relación entre gestores comerciales y cliente.



Identificamos todas las empresas que cumplen con criterios de rating, ubicación y facturación.

ABM



Account Based Marketing

INBOUND MARKETING



Optimización del customer journey

Programa relacional que optimiza todos los touch points que se generan en un proceso de compra.

Optimización de los touch points de televenta.

155%
Nuevas oportunidades.

5%
Mejora del ratio de conversión a venta.



Generando nuevas audiencias en función del nivel de interacción e interés.

300%

Mejora la interacción digital con los profesionales médicos.



Automatizando programas de relación a través del journey builder.



Gamificación del proceso con el objetivo de mejorar el engagement.



Se establece un ID único que permite tener una visión 360 del prescrito médico.



Mejorando las relaciones con los visitantes médicos.

End to end

Se obtiene una trazabilidad completa del proceso, desde la actividad de los visitantes a las relaciones digitales que se establecen con los profesionales médicos.

500%

Mejora del índice de relación con las empresas objetivo, se abre un nuevo canal de conversación de persona a persona.

4x

Reuniones con potenciales clientes.



Trabajamos la red de contactos de los gestores comerciales a través de LinkedIn, poniendo el foco en los CFOs de las empresas identificadas.



Protocolización de un plan relacional entre gestores comerciales y CFOs.



Automatización de procesos y comunicaciones 1 to 1 en función del grado de relación y la data.



El KPI del plan relacional se centra en conseguir reuniones de presentación de marca y servicio.



Monitorizan todos los touch points, desde las interacciones digitales a las acciones offline.

Marketing 1 to 1

La clave del éxito reside en la generación de experiencias 100% personalizadas sobre los CFOs. Se estableció una estrategia de comunicación persona a persona basada en el conocimiento del cliente a través de los datos, con el objetivo de personalizar cada punto de contacto.

111%

Incremento de las ventas de canal directo en el primer semestre del año.

SHO
WER
THINK
ING
.COM

Agencia de
Marketing Intelligence

www.showerthinking.com

Calle del Poeta Joan Maragall, 3 - 28020 Madrid

Tel. +34 910 052 242



REGISTERED



PARTNER