

grupo cuatro

Consultoría de negocios, marketing
e implementación



value+ marketing

Conozca como podemos ayudarle a crecer
a través de un caso real

sepa más



Value+ marketing: Una ayuda *concreta*
para maximizar sus ventas.

sepa más



Value+ Marketing

Servicio de consultoría de negocios e implementación.

Grupo Cuatro hace una propuesta de valor a sus clientes, sin cosmética, fuegos artificiales, ni espejitos de colores. Con una finalidad clara: **colaborar activamente en la maximización del negocio de nuestros clientes.**

Grupo cuatro es una empresa de servicios de marketing con foco en el aporte de valor al proceso comercial permitiendo orientarlo hacia donde más se necesita: **la generación de ventas.**

Value+ marketing apunta a ofrecer una ayuda real, tangible y medible, a partir de una propuesta a medida, profesional y a costo competitivo.



Value+ Marketing

Value+ marketing es:

- Recomendaciones realistas y realizables, con foco en el negocio.
- Celeridad y alto profesionalismo en las propuestas.
- Estructura flexible y dinámica donde el cliente paga solo por lo que necesita.

Value+ marketing no es:

- Recomendaciones oportunistas o *one shot*.
- Servicios onerosos para pagar una estructura que el cliente no utiliza.

Marketing con impacto en el negocio

Nuestro método de trabajo

1. Estado de situación

Marketing Research

La investigación actual no trata de buscar nuevas respuestas, sino plantearse nuevas y originales preguntas.

Analysis & Key Marketing Drivers

Analizar para encontrar la esencia que determinará la nueva gran oportunidad para maximizar el negocio.

2. Cursos de acción

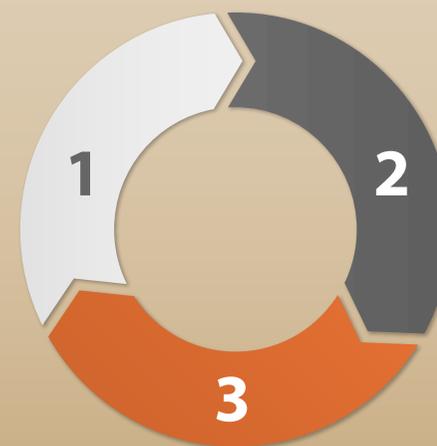
Recomendaciones consistentes con el paso anterior, realizables en función de parámetros establecidos y orientadas a resultados. Implementación en tiempo, forma y de acuerdo al presupuesto.

3. Feedback

Control, cierre y análisis de resultados. Retroalimentación del proceso.

CÍRCULO VIRTUOSO DE RETROALIMENTACIÓN

- 1 ESTADO DE SITUACIÓN.
- 2 CURSOS DE ACCIÓN.
- 3 FEEDBACK.



Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



La mejor manera de comprender tanto el potencial del concepto Value+ Marketing como ver nuestro método de trabajo en acción es por medio de un caso real. Lo invitamos a interiorizarse en el caso Durlock para que compruebe los resultados de nuestros servicios.

El primer paso consiste en hacer un análisis de la situación de la empresa para determinar los *Key Marketing Drivers* sobre los cuales se trabajará.



- 1 POSICIONAMIENTO.
- 2 FIDELIZACIÓN.
- 3 EXPANSION DE MERCADO.



Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Año 2004 > Posicionamiento (KMD)

Normalización Marcaría

- Manual de Marca
- Campaña publicitaria
 - Etapa 1 > Posicionamiento nueva normativa marcaría
- Familia de productos
 - » Desarrollo de submarcas
 - » Packaging
 - » Folletería

The collage displays various branding elements for Durlock. On the left is a large advertisement for 'MUROPLOC' featuring a man standing on a road with various traffic signs. In the center is the cover of a 'MANUAL DE USO Y APLICACIÓN DE MARCA' with the Durlock logo. To the right is a color chart with the Durlock logo and color swatches. Below these is a grid of sub-brands with their respective color swatches: YBROS, YBMACO, ALPRESS, ALDRE, SCHISITOS, PARIJANES, SULFATO DE CALCE, BLOQUES, ALDRILLO, MUROPLOC, MASILLAS, MASILLA, MASILLA, and CILORASIS DESTORNIBLES.



Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Año 2004 > Fidelización (KMD)

Desarrollo de clientes/ Fuerza de ventas

- Priorización
- Publicidad compartida
- CD Plataforma de cálculo
- Merchandising
- Cartelería/ Exhibidores
- Regalos de fin de año
- Expansión de mercado



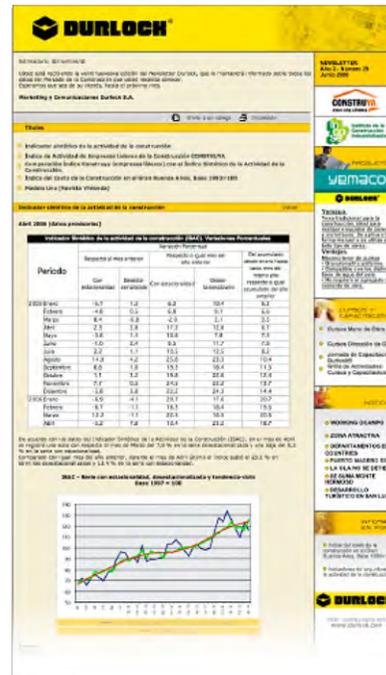
Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Año 2004 > Expansión del mercado (KMD)

Desarrollo de negocio

- Acción nuevos mercados
- Capacitación mano de obra / Charlas técnicas
- Ferias y exposiciones
- Incose / Construya
- Newsletter electrónico mensual
- En Uruguay
 - » Lanzamiento
 - » Feria Constructa
 - » Promoción Masillas



Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006

Año 2005 > Posicionamiento (KMD)

Consolidación Marcaria

- Mantenimiento de actividades 2004
 - » Campaña publicitaria Etapa 2: Trayectoria > Campaña “Otro Récord”
 - Distintos medios,
 - Distintos formatos de publicación.
 - » Día del Durlero
 - » Nuevo *Packaging*
 - » Cintas
 - » Tornillos
 - » Fijaciones
 - » Adhesivo para cerámicos
- Nuevo sitio web



Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Año 2005 > Fidelización (KMD)

Desarrollo de clientes

- Mantenimiento de actividades 2004
- *Customer Satisfaction*
- Soporte a puntos de venta
 - » Exhibidores, *showrooms* y cartelería
- Club del Instalador



Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Año 2005 > Expansión del mercado (KMD)

Desarrollo de negocio

- Mantenimiento de actividades 2004
- Ferias y exposiciones
 - » Batimat
- Folletería
 - » Brochure-carpeta
 - » Comparativo
 - » Acústica
 - » Fuego
- Capacitación
 - » Mano de Obra
 - » Mano de Obra Nivel II
 - » Proyecto y Dirección – Profesionales
 - » Charlas en el Exterior (Uruguay, Paraguay y Bolivia)



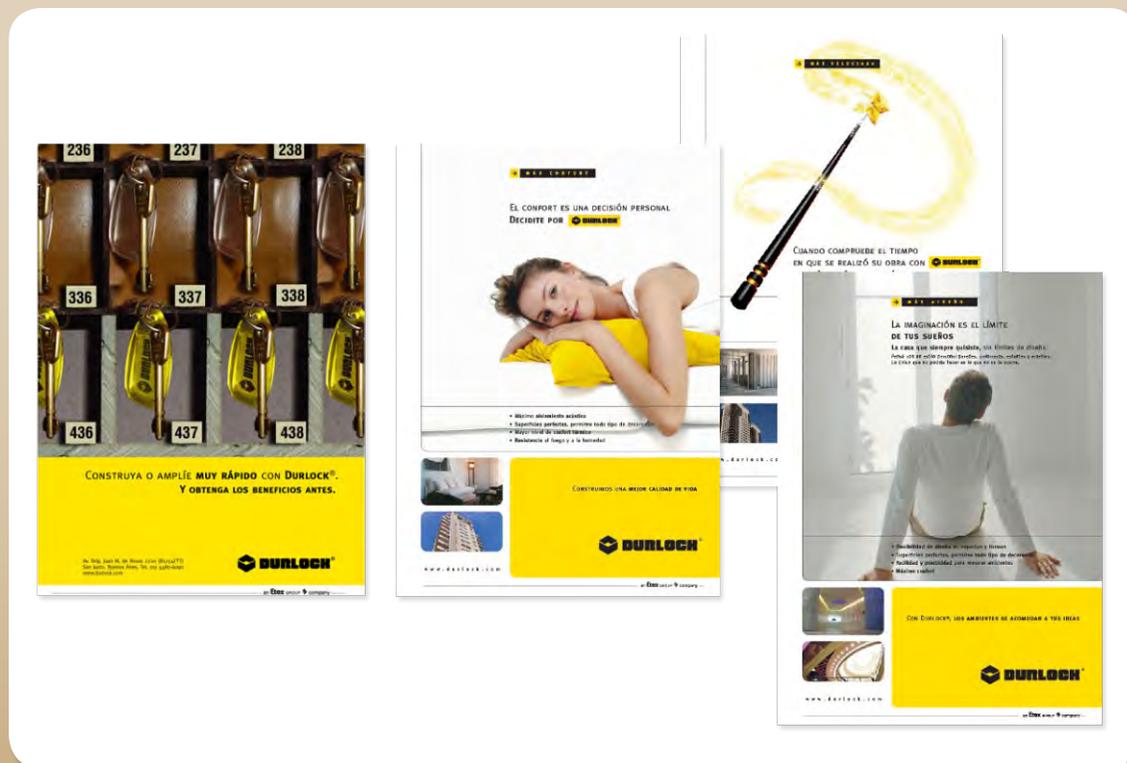
Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Año 2005 > Expansión del mercado (KMD) Cont.

Desarrollo de negocio

- Incose
- Steel Framing
- Mar del Plata
 - » Aviso hoteleros Mar del Plata
- Universidades
- Campaña publicitaria
 - » Etapa 3 > Mitos



Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Año 2006 > *Posicionamiento (KMD)*

Consolidación Marcaria

- Mantenimiento de actividades 2005
- Ferias y exposiciones
 - » Batimat



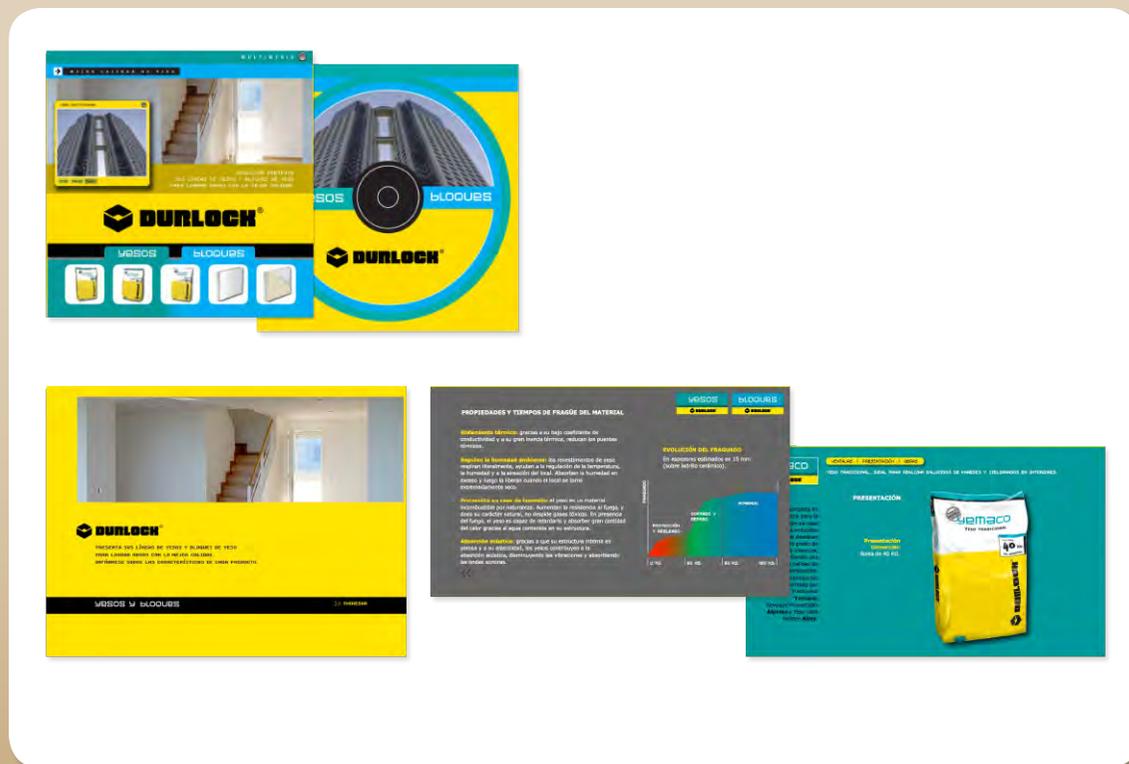
Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Año 2006 > Fidelización (KMD)

Desarrollo de clientes

- Mantenimiento de actividades 2005
- Capacitación Multimedia
 - » Manuales
 - » VHS
 - » CD Rom
- Customer Satisfaction 2° edición



Caso de estudio: Durlock trienio 2004 a 2006



Resultados

Desarrollo de clientes

Ranking Clarín Arquitectura

- **Ranking 2005**
Subió 16 posiciones
- **Ranking 2006**
Pasó de la 8° a la 7° posición

Desarrollo de herramienta *ad-hoc*

Customer Satisfaction

- **CS 2005**
Promedio 6.8
Clientes VIP 6.4
- **CS 2006**
Promedio 7.5
Clientes VIP 7.4

Mercado

- **Expansión del mercado de la construcción en seco**



- **Mantenimiento del *Market Share***

Marketing Services

Grupo Cuatro brinda respuesta a las numerosas necesidades de marketing que surgen de las estrategias elegidas. Para ello cuenta con un conjunto de servicios de **Marketing integrado**:

G4 Visual Marketing

Diseño de imagen, Comunicación visual, Identidad e Imagen corporativa

- La **creatividad** como medio, no sólo como respuesta.
- Y la **versatilidad** que brinda el conocimiento y dominio de los diferentes recursos tecnológicos y los variados canales de comunicación, generando nuevas y eficaces herramientas de fidelización, promoción y ventas.

Imagen de producto, Posicionamiento comunicacional, Proyectos interactivos en soportes integrados, Presentaciones multimedia, Diseño editorial, Diseño de packaging, Publicaciones digitales, Gráfica para eventos e Ilustración.



Marketing Services (continuación)

G4 Creativa

Creatividad en Campañas publicitarias.

G4 Marketing Interactivo

Diseño, creatividad y desarrollo de negocios en Internet.

G4 Marketing Editorial

Producción de contenido para revistas, catálogos, newsletters, brochures y páginas web.

G4 Stands

Diseño y construcción de stands:

El diseño de un stand es elocuente en cuanto a la fuerza de presencia de marca e imagen corporativa.

Su funcionalidad está pensada para contener cada actividad eficientemente.

Su estética y lenguaje surgen de las características de los productos de la marca.



Marketing Services (continuación)

G4 Media Marketing

- Generación de una red de contactos permanentes en la prensa para el envío periódico y la difusión de la información generada.
- Servicio de *Clipping*: monitoreo y recopilación de la información publicada.
- Generación, coordinación, organización y supervisión de eventos especiales: inauguraciones, conferencias de prensa, entrevistas, reportajes, etc.
- Redacción de *press releases* y distribución de comunicados de prensa o gacetillas.

G4 Video Producciones

Producción de Comerciales Publicitarios, Videos Institucionales y Desarrollo multimedia.
Fotografía de producto y publicitaria.

G4 Direct Marketing

Diseño y Creatividad de campañas de Marketing Directo.



Marketing Services (continuación)

G4 Promo Marketing

Concepción intelectual e implementación de acciones promocionales en hábitats donde hay agrupamiento de *targets* objetivos.

No requiere grandes inversiones, es de inmediata implementación, períodos cortos de duración (30-45 días), da rápidos resultados (de participación y ventas), permite una evaluación efectiva al cierre de la acción.

G4 Event Marketing

Lanzamiento de productos, presentaciones, exposiciones, degustaciones, concursos.

Desarrollo de las ideas creativas y conceptuales, las tácticas a implementar, la selección de todos los elementos de logística, arte y producción, finalizando en la ejecución y control del evento.

Con propuestas diseñadas a medida de la necesidad del cliente, Grupo Cuatro provee las herramientas de comunicación estratégica de marketing que apoyan la gestión comercial de su empresa.



Marketing Research

Nuestra filosofía de trabajo se basa en el conocimiento cabal del *target* objetivo, ya sea para definir o recomendar acciones de marketing, o para diseñar campañas que sean pertinentes y su decodificación acorde a la estrategia comunicacional pretendida. Es por esto que *Marketing Research* es un pilar fundamental de nuestro trabajo.

G4 Marketing Research cuenta con todas las herramientas convencionales de investigación, siendo su particularidad el enfoque aplicado de los resultados.

En Grupo Cuatro creemos en...

- **La rigurosidad de las técnicas** como base del conocimiento cabal.
- **Resultados *Business-oriented*:** el output de una investigación como herramienta de trabajo, presentaciones dinámicas, con resultados operables y fuertemente traducibles a acciones concretas.

El equipo

Nuestro equipo está integrado por profesionales independientes convocados según el perfil del estudio a realizar (sociólogos, psicólogos, semiólogos, estadísticos) y liderado por **Laura Fernández**, profesional con 16 años de experiencia como directora y gerente de las principales agencias de investigación de mercado del país (Ipsos Novaction, Milward Brown, Moiguer & Asociados, Grupo CCR) y Kraft Argentina.

Marketing Research (continuación)

Servicios del Área Cualitativa

Estudios

- Exploratorios
- Tests de conceptos
- Desarrollo de Nuevos productos/servicios
- *Disaster Checks* (con y sin uso de producto)
- Tests de marca, nombre, *packaging*
- Imagen y posicionamiento
- *Brand Equity*
- Evaluación de ideas creativas
- Pre y post test comunicacionales
- Motivaciones y actitudes
- Perfil de consumidores

Dinámicas

- Discusión motivacional
- *Brainstorming*
- *Role- playing*
- Personificaciones
- *Collages*
- Técnicas de relato
- Completar frases
- otros

Herramientas

- *Focus groups*
- Triadas en profundidad
- Entrevistas en profundidad
- Escenarios simulados
- Observación/Etnografía
- *Mystery shopper*



Marketing Research (continuación)

Servicios del Área Cuantitativa

Estudios

- Usos, hábitos y actitudes
- *Brand equity*
- Tests de conceptos y/o producto (ciego y c/marca)
- *Sniff tests*
- *Customer satisfaction*
- Imagen y posicionamiento
- Perfil de consumidores
- Segmentación de mercados
- Test publicitarios
- Evaluación de promociones
- Mercados de prueba: evaluación en el punto de venta

- Category management: comportamientos en el punto de venta, evaluación de las variables POP
- *Price Elasticity*

Técnicas

- Estadísticas básicas
- *Round Robin Test*
 - » Estadísticas avanzadas - Análisis multivariados: *Cluster Analysis, Tree Analysis, Mapping, Conjoint*
- Test Triangular/Discriminante

Herramientas

- Encuestas:
 - » en hogares
 - » telefónicas (CATI)
 - » en *Central Location*
 - » coincidentales/en vía pública
 - » en punto de venta: frente a góndola, en el acceso

Gestión y producción

Contamos con más de once años en el mercado publicitario, prestando siempre servicios adecuados a las necesidades de cada cliente, marcando tendencias innovadoras, renovando los distintos métodos de producción, actualizando nuestra oferta tecnológica y capacitando al personal permanentemente.

Nos destacamos en el mercado por ser una organización ágil, dinámica, responsable y por sobre todo profesional.

Para el desarrollo de los distintos productos, contamos con departamentos estructurados específicamente para controlar la gestión de cada proceso, midiendo posteriormente los resultados obtenidos.



Gestión y producción (continuación)

Ofrecemos entre otros servicios

- Impresión de folletos y revistas/*offset* y rotativa.
Para medianas y grandes tiradas
- Imprenta digital. *Para pequeñas tiradas*
- Impresión de lonas para cartelería y vía pública
Pequeños y grandes formatos
- Construcción de *stands*
- Artículos de *merchandising*
- Producción de video publicitario e institucional
- Producción fotográfica
- *Stock* fotográfico
- *Contact Center*. *Servicios de Call Center, canales de venta y telemarketing*



Testimonios de clientes

Agustín Cozzi

Gerente de Marketing de Durlock

Con Grupo Cuatro hemos realizado un trabajo profundo e integral de marketing y comunicación. Desarrollamos diversas y variadas acciones para mejorar nuestro posicionamiento e incrementar la fidelización en nuestros clientes. **Con una estructura muy dinámica, se adaptan a la medida de nuestras necesidades brindándonos una completa gama de servicios.**

Sebastián Dañil

Gerente Comercial de Kia Motors Argentina

El día de la apertura del Salón del Automóvil el stand de KIA Argentina era exactamente lo que habíamos visto y aprobado en los papeles, no hubo espacio para el error ni la modificación. Grupo Cuatro fue la encargada de la operación completa del *stand*, y lo hizo de manera eficiente, atendiendo con altos niveles de calidad tanto a los prospects como a los invitados especiales. **Cumplió en forma holgada nuestras expectativas.**

Compruebe la efectividad de nuestro Value+ marketing.

Contáctese con nosotros al

telfax +54 11 **4792 5499**,

o por correo electrónico a

info@GrupoCuatro.com

**Grupo Cuatro es marketing
con resultados comprobables**

