tarsis.net

Historias de usuario:

Motorola Enterprise Mobility business

© 2007 Tarsis.net, S.L. · Todos los derechos reservados
http://www.tarsis.net/ · info@tarsis.net · 902 013 577

Contenido

Introducción 3
Resumen ejecutivo 4
Objetivos 4
Acciones 4
Elementos auxiliares 4
El cliente: Motorola Enterprise Mobility business 5
Comunicación de eventos 6
Lanzamiento y promoción de productos y soluciones 7
Comunicados verticales 8
Elementos auxiliares 9
Tracking o seguimiento de campañas 9
Aplicaciones diversas 10
Piezas independientes 11
Para más información 12

Introducción

Internet, como en su momento ocurrió con la imprenta o los tipos móviles, ha supuesto una gran revolución en la forma de comunicarnos. Lejos de mantenernos aislados del resto del mundo frente a la pantalla de nuestro ordenador, este nuevo medio facilita la comunicación interpersonal, ayuda a mantener las relaciones con familiares y amigos en la distancia, nos pone en contacto con gente de todo el mundo que comparte nuestros intereses y democratiza el conocimiento, no sólo porque pone a nuestra disposición todo un abanico de fuentes de información, sino porque da voz y difusión a quien antes sólo podían permitirse influir en su círculo más cercano.

Como no podía ser de otra manera, el mundo empresarial es uno de los actores que más está aprovechando estas nuevas posibilidades. No sólo necesitan los usuarios de Internet una plataforma técnica que les permita realizar todas las actividades que desean desde su ordenador y que sólo una infraestructura empresarial puede proporcionarles, sino que las comunicaciones entre empresas están viviendo una edad de oro nunca hasta ahora conocida. La inmediatez y el respeto por el medio ambiente gracias a la reducción del uso de papel y otros soportes se alían con los costes reducidos y la comodidad de disponer de toda la información deseada al alcance de un clic.

En este documento encontrará una muestra de los servicios prestados por **Tarsis.net** a **Motorola Enterprise Mobility business** en Europa, así como ideas que tal vez piense que pueden ser interesantes para su propio negocio. Esperamos que disfrute con su lectura.

Muchas gracias por su interés en las historias de usuario de **Tarsis.net**.

Resumen ejecutivo

Objetivos

- **Comunicación de eventos**
- **Lanzamiento y promoción de productos**
- **Comunicación a mercados verticales**

Acciones

- **Registro e información sobre eventos**
- **Presentaciones descriptivas**
- **Campañas de presentación de soluciones**

Elementos auxiliares

- **Seguimiento de campañas**
- **Aplicaciones diversas**
- **Piezas independientes**

El cliente: Motorola Enterprise Mobility business

Motorola Enterprise Mobility business (http://www.motorola.com/) es la parte de la división de **Motorola** que ofrece ordenadores móviles y soluciones avanzadas de captura de datos, infraestructura inalámbrica y RFID tanto al sector de administraciones públicas como a empresas de todo el mundo de venta al detalle, fabricación, distribución al por mayor, sanidad, servicio técnico y transportes.

Esta división abarca los productos y servicios de **Symbol Technologies** (http://www.symbol.com/), que se integró en **Motorola** en enero de 2007 y es líder en productos tales como escáneres de códigos de barras, ordenadores móviles y de mano, software de movilidad, sistemas de pago, antenas, lectores y etiquetas RFID, productos de movilidad de voz, etc.

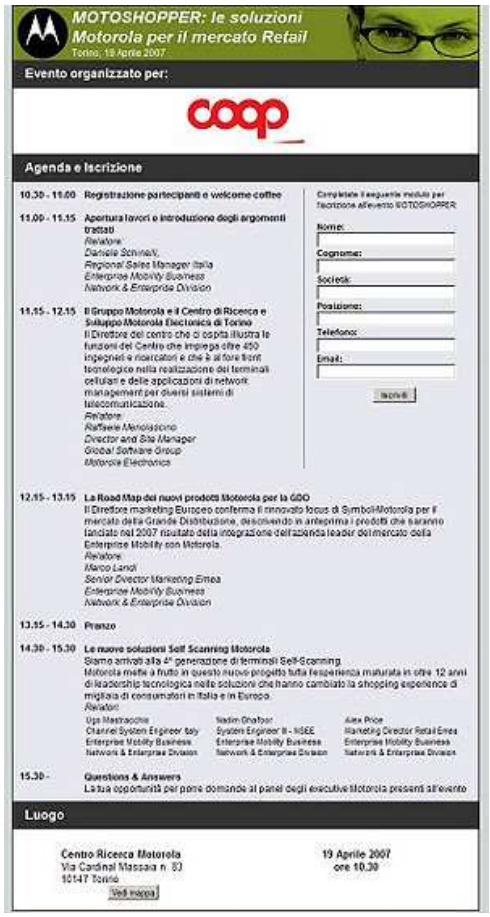
Gracias a los productos y servicios **Symbol**, numerosos profesionales tanto del sector público como del privado incrementan su eficiencia en las visitas a clientes y su comunicación con la central, y almacenes, fabricantes, grandes superficies y minoristas pueden automatizar sus procesos de datos de forma sencilla.

En julio de 2005 **Symbol Technologies** requirió los servicios de **Tarsis.net** para la elaboración de una campaña de generación de demanda para sus clientes del sector de Manufacturing en Europa. A partir de ese momento comenzó una estrecha colaboración entre nuestro cliente y **Tarsis.net** para materializar las comunicaciones de la empresa en un medio cada vez más visual e inmediato.

Comunicación de eventos

La organización de conferencias, seminarios, presentaciones, demostraciones y talleres es una herramienta de comunicación básica para una gran empresa que desea dar visibilidad a su portfolio de productos y soluciones entre usuarios finales, integradores y distribuidores.

Motorola Enterprise Mobility business organiza eventos de este tipo en Europa con muy diversa afluencia de público, dependiendo de los objetivos planteados por la organización y del segmento del mercado a los que van dirigidos. El éxito es siempre mayúsculo, como no podía ser de otra forma en una organización de su prestigio que ofrece una alta calidad en sus productos.



Uno de los primeros contactos que se tiene con el público de un evento en relación con ese evento en concreto es la comunicación de su celebración o la convocatoria de asistencia. Por eso es indispensable causar una grata impresión en los futuros asistentes, lo que se logra con una invitación atractiva que culmine en un registro en firme.

Tarsis.net ha elaborado un gran número de piezas de convocatorias a eventos para **Motorola Enterprise Mobility business**. Estas piezas con frecuencia incluyen un mensaje de correo electrónico en formato HTML con un enlace a un elemento en Adobe Flash o HTML alojado en un servidor. Este segundo elemento contiene un formulario de registro al evento en cuestión, así como más información sobre fechas y horas, agenda y temas a tratar. La mayoría de las ocasiones contiene además enlaces a información relevante para el evento, como documentación sobre ciertos productos o soluciones.

Lanzamiento y promoción de productos y soluciones

El lanzamiento de nuevos productos y servicios conlleva un esfuerzo de comunicación y promoción hacia la base de clientes existentes y hacia usuarios que todavía no han podido comprobar las ventajas de trabajar con nuestra marca.

Motorola Enterprise Mobility business utiliza Internet como medio para dar a conocer sus nuevos productos y servicios. Confía en **Tarsis.net** para llevar sus novedades de la forma más atractiva a las pantallas de su público objetivo.

La finalidad es acercar el producto al público al que está dirigido, mostrarle sus posibilidades y hacerle ver que aquello que desearía poder hacer puede llevarse a cabo gracias al nuevo producto.

Las piezas realizadas como presentación de productos contienen información clara y concisa sobre el producto en cuestión, además de enlaces a más información como hojas de datos, páginas de especificaciones, soluciones integradas u otros productos relacionados. No debe faltar una forma de contacto para obtener más información o un formulario de solicitud de una reunión.

La imagen del producto descrito ha de ser nítida y franca. El visitante ha de tener la sensación de que puede tomar el producto en sus manos en ese mismo momento.

En cuanto a la realización técnica, estas campañas normalmente consisten en un mensaje HTML enlazado con una pieza Adobe Flash; en algunas ocasiones el destino ha sido una página HTML. Siempre se adapta el formato elegido a las características del mensaje que se desea transmitir.

Comunicados verticales

Los productos y servicios ofrecidos por **Motorola Enterprise Mobility business** están dirigidos a un amplio abanico de sectores. Administraciones públicas, gestión de almacén, venta al detalle, fabricación, distribución al por mayor, sanidad, transportes y servicio técnico pueden beneficiarse de las funcionalidades de una solución de nuestro cliente.

Motorola Enterprise Mobility business adapta sus productos y soluciones a cada uno de estos mercados. Por lo tanto, parte de su esfuerzo de comunicación ha de consistir también en contenido creado especialmente para el público objetivo de la campaña en cuestión.

Estas piezas suelen contener bastante información en forma de texto. Por ello, para hacerlo más atractivo al visitante, **Tarsis.net** procura encontrar una metáfora que se materializa en forma de imágenes. Una imagen llamativa en un mensaje HTML llevaría al visitante a una página web en la que otra imagen daría la resolución de la metáfora.

Los elementos auxiliares (menús, botones, colores de fondo y títulos) ayudan a completar la metáfora de lo que nuestro cliente desea hacer llegar a su público.

En otras ocasiones, la idea se transmite mejor a través de un elemento Adobe Flash. En cualquier caso, la elección de uno u otro formato depende, como es lógico, de la idea que se desee transmitir y sobre todo del tipo de información que se quiera hacer llegar al visitante.

Elementos auxiliares

Tracking o seguimiento de campañas

Realizar una campaña por Internet, ya sea a través de correo electrónico, anuncios en otras webs o en publicaciones físicas, faxing, mailing o e-mailing, sirve de poco si no podemos conocer el alcance de nuestra actuación. Es posible que el objetivo de una campaña determinada sea simplemente una generación de demanda en usuario final; en ese caso, es imposible determinar qué porcentaje de las ventas del ejercicio corresponden a esa campaña en concreto y por tanto es complicado determinar su ROI.

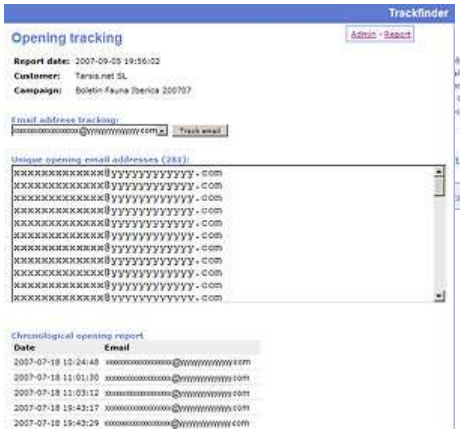
La mejor forma de calcular el éxito de una campaña de estas características es saber cuántas veces se ha llegado a la pieza destino y cuántos objetivos finales (por ejemplo, el envío de un formulario para solicitar más información o el registro a un evento) se alcanzan. En la mayoría de las ocasiones se puede incluso saber qué persona en concreto se ha interesado por qué producto y si al final esa persona ha llegado a solicitarnos una reunión.

Tarsis.net dispone de su propia herramienta de seguimiento de campañas. **TrackFinderTN** facilita informes de cuántas visitas ha tenido la pieza destino de la campaña, cómo se reparten estas visitas a lo largo del tiempo, qué porcentaje de los destinatarios de la campaña representan y, si la invitación se ha realizado por correo electrónico, incluso qué direcciones de correo electrónico han llegado a qué páginas.

Las imágenes adjuntas corresponden al seguimiento de una campaña de un cliente ficticio. Consiste en el registro del número de mensajes de correo electrónico abiertos correspondientes a una campaña y la medición del número de clics que ha tenido ese mensaje en cada uno de sus enlaces.

Motorola Enterprise Mobility business utiliza habitualmente la herramienta de seguimiento **TrackFinderTN** para comprobar el éxito de sus campañas.

Los informes se presentan en formato PDF junto con un listado de las direcciones de correo electrónico registradas y la fecha y hora del registro, para su posterior análisis por parte del cliente.

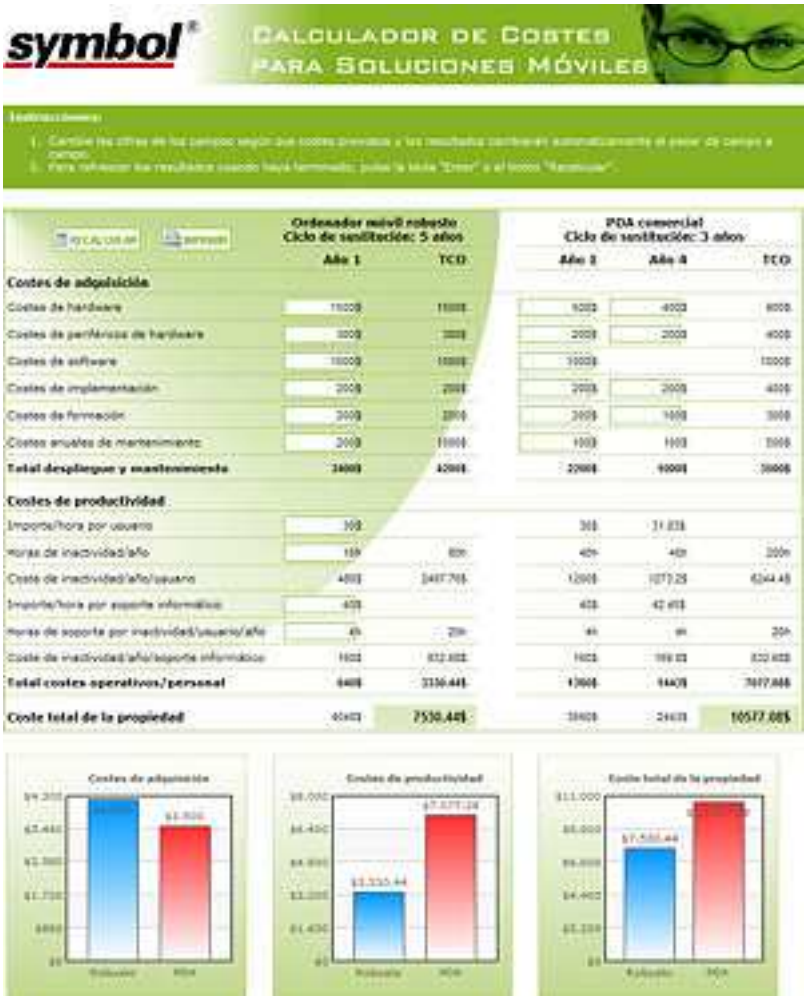


Aplicaciones diversas

En no pocas ocasiones una empresa, del tamaño que sea, puede necesitar una herramienta on-line que no esté disponible en el mercado o que sea particular de su ámbito de trabajo.

Tarsis.net realiza para **Motorola Enterprise Mobility business** programación de aplicaciones independientes para uso on-line con objetivos de marketing.

En la imagen adjunta tenemos un ejemplo muy claro. **Symbol Technologies** había elaborado una herramienta de cálculo de costes para soluciones móviles que mostraba las ventajas económicas de la adopción de sus soluciones, teniendo en cuenta todos los parámetros de coste de hardware, coste de software, coste de implementación y formación del personal, coste de mantenimiento y plazo de sustitución. El coste total de propiedad era calculado y comparado según se utilizara una solución u otra.



El formato original de esta aplicación, según fue elaborada por **Symbol Techonologies**, era naturalmente una hoja de cálculo en la que el usuario podía variar las cifras para ajustarlas a su propio negocio. Sin embargo, llegado el momento de distribuirlo a los destinatarios, nuestro cliente se encontró con el inconveniente de tener que enviar por correo electrónico un fichero añadido (algo de lo que muchos usuarios desconfían) que además podía ser manipulado incluso utilizando las medidas de seguridad propias de la aplicación en la que estaba desarrollado. Por otro lado, las posibilidades visuales eran limitadas.

La solución consistió en la creación de una aplicación que compaginaba la utilización de HTML, JavaScript, PHP y creación de gráficos instantáneos para que con la sola distribución de una dirección Internet el destinatario tuviera a su disposición esta herramienta diseñada por nuestro cliente.

Éste es un ejemplo muy claro de las ventajas que puede tener el desarrollo de una aplicación particular en casos concretos; naturalmente, siempre habrá que tener en cuenta las características concretas de lo que se desea obtener para elegir la mejor solución posible.

Piezas independientes

No todos los elementos de comunicación electrónica que maneja **Motorola Enterprise Mobility business** a lo largo del ejercicio son parte de campañas concretas. En alguna ocasión nuestro cliente puede necesitar la creación de piezas independientes, creaciones extraordinarias de diversas características con sus propios objetivos.

Dichas piezas pueden ser desde una sencilla felicitación de navidad hasta una presentación PowerPoint con elementos Adobe Flash integrados que contengan animaciones de personajes como en un dibujo animado.

La complejidad de una pieza estará siempre supeditada a su objetivo final. **Tarsis.net** intenta en todo momento satisfacer las necesidades y gustos de nuestro cliente. Su confianza a lo largo de los años es nuestro mejor aval y la prueba de que estamos en el buen camino.

Para más información...

Si desea obtener más información sobre lo que **Tarsis.net** puede hacer por las comunicaciones y la estrategia Internet de su empresa, póngase en contacto con nosotros. Estaremos encantados de atenderle.

Tarsis.net, S.L.
Plaza del Gobernador, 2
Pozuelo de Alarcón
28224 Madrid. España
http://www.tarsis.net/
info@tarsis.net
Tel. (+34) 902 013 577
Fax (+34) 911 410 179

NIF B-82698275
Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid
Tomo 15.441
Libro 0
Folio 175
Sección 8
Hoja M-259379

Todos los nombres de compañías, logotipos, marcas, productos o servicios pueden ser marcas registradas de las respectivas empresas asociadas a ellos.

© 2007 Tarsis.net, S.L.
Última revisión: 08/11/07