

Role Marketing



Contenido

▶▶▶	Introducción	03
▶▶▶	La Empresa	04
▶▶▶	Valores	05
▶▶▶	Servicios	06
▶▶▶	Creación de eventos	07
▶▶▶	Branding	08
▶▶▶	Marketing Digital	09
▶▶▶	Marketing Promocional	10
▶▶▶	Consultoría	11
▶▶▶	Web y comercio electrónico	12
▶▶▶	Contacto	13



The background of the slide features a collage of basketball game images. On the left, a player in a dark jersey with the number 15 is visible. In the center, a player in a green jersey is jumping to shoot the ball. On the right, a player in a red jersey is jumping to block. The word 'Basket' is written in large red letters at the top of the collage.

Introducción

Role Marketing se dedica a desarrollar estrategias y acciones para promocionar productos, servicios o marcas, con el objetivo de captar y fidelizar clientes. Role Marketing diseña campañas publicitarias, realiza estudios de mercado, gestiona la presencia en redes sociales, desarrolla el branding de una marca y analiza los resultados para ajustar las estrategias. Somos especialistas en crear eventos personalizados, diseñados para fortalecer la relación con sus trabajadores, clientes, proveedores y socios, asegurando experiencias memorables que reflejen los valores de su empresa.

La empresa

Role Marketing S.L. es una empresa especializada en la prestación de servicios de **marketing, publicidad y comunicación**. Ofrece una variedad de servicios relacionados con la promoción y **desarrollo de marcas**, desde estrategias de marketing digital hasta el diseño de campañas publicitarias, gestión de redes sociales, análisis de mercado, branding, organización de eventos y más.

Role Marketing trabaja con empresas de diferentes sectores para ayudarlas a **alcanzar sus objetivos comerciales** a través de estrategias de comunicación efectivas y soluciones creativas.



Valores

Role Marketing refleja su enfoque en las relaciones con los clientes, la creatividad y la ética profesional.

1. **Innovación y Creatividad:** Las empresas necesitan estar a la vanguardia de las tendencias y utilizar ideas originales para diferenciar a sus clientes en el mercado.
2. **Transparencia:** Es ser claro y honesto con los clientes, brindando informes detallados sobre los resultados y el proceso de trabajo.
3. **Orientación al cliente:** Se centra en satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes, personalizando las estrategias de marketing para lograr los mejores resultados.
4. **Trabajo en equipo:** Colaboración entre creativos, analistas y gestores de cuentas para garantizar una estrategia integral y bien ejecutada.
5. **Compromiso con los resultados:** Está orientada a generar un impacto tangible en el negocio de sus clientes, ya sea a través de aumento en ventas, notoriedad de marca o expansión de mercado.
6. **Adaptabilidad:** La capacidad de ajustarse a las nuevas tendencias y a los cambios en el comportamiento del consumidor es clave en un entorno en constante evolución.

Role Marketing quiere generar confianza, mantener relaciones a largo plazo con sus clientes y ofrecer soluciones efectivas.



Servicios

Desarrolla estrategias y acciones para promocionar productos, servicios o marcas, con el objetivo de captar y fidelizar clientes

01

Creación de eventos

02

Branding

03

Marketing Digital

04

Marketing Promocional

05

Consultoría

06

Web y comercio electrónico

1. Creación de Eventos

Organización de eventos corporativos, lanzamientos de productos, **ferias comerciales**, conferencias, inauguraciones, activaciones de marca...

El objetivo principal de un evento dentro de una estrategia de marketing es:

- **Generar engagement:** Crear experiencias memorables que conecten a los asistentes con la marca.
- **Promover productos o servicios:** Dar a conocer una nueva línea de productos, servicios o proyectos a clientes potenciales o a la prensa.
- **Fidelización:** Establecer una relación más cercana con los clientes actuales mediante experiencias exclusivas.
- **Networking:** Facilitar la interacción entre el público objetivo y la empresa.



2. Branding

El branding es el proceso mediante el cual se crea y posiciona una marca en el mercado, con el objetivo de que conecte emocionalmente con el público.

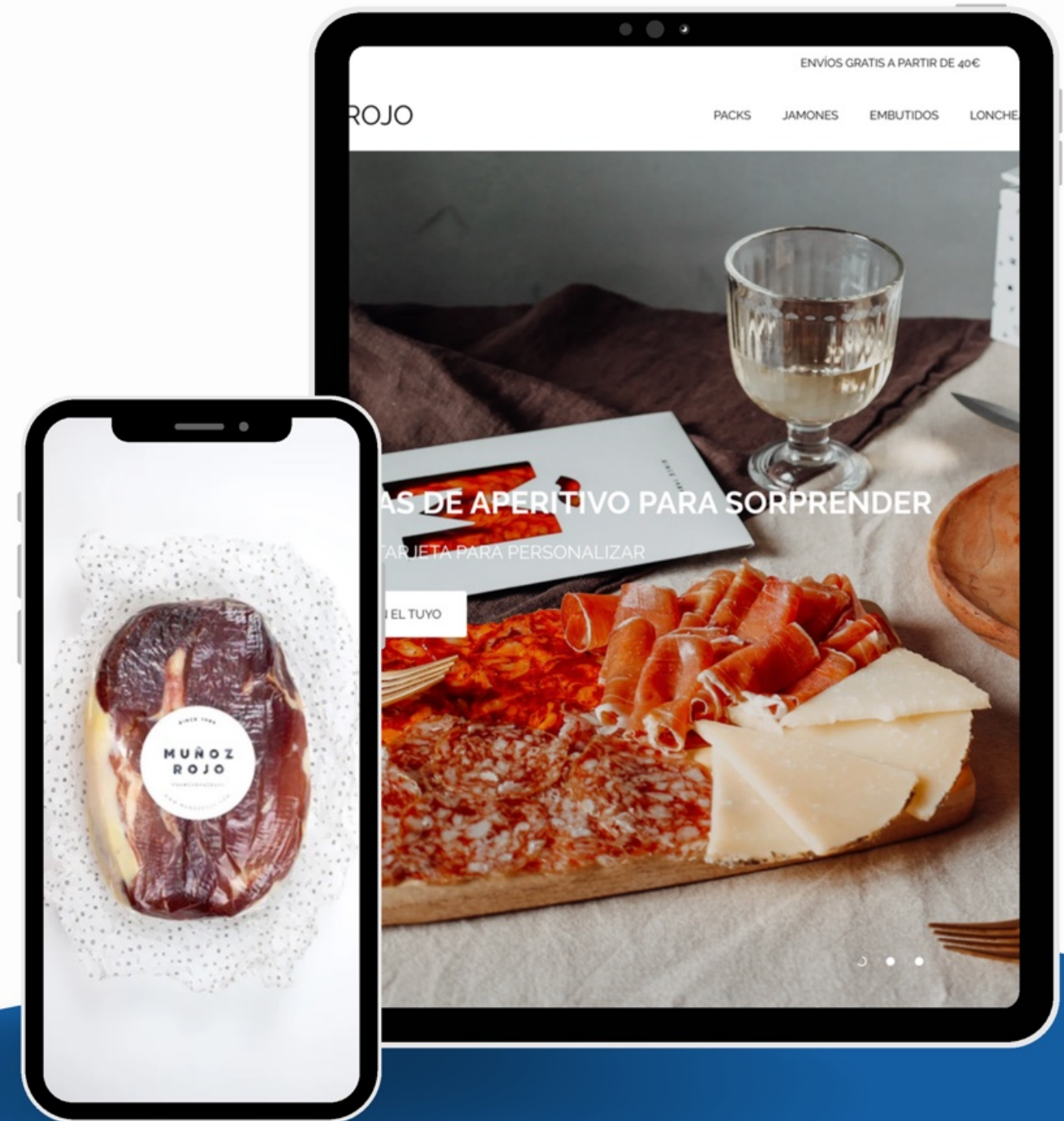
- **Identidad visual:** El logotipo, los colores, las tipografías y otros elementos gráficos deben ser coherentes y reflejar la personalidad de la marca.
- **Propuesta de valor:** Es lo que hace que una marca sea única. Es el conjunto de beneficios y experiencias que ofrece al consumidor.
- **Narrativa de la marca (Brand Story):** La historia de una marca es un aspecto clave del branding, ya que permite conectar emocionalmente con el público.
- **Experiencia de marca:** Una experiencia positiva y consistente contribuye a reforzar la conexión emocional y a generar lealtad.
- **Posicionamiento en el mercado:** La marca se diferencia de otras en el mismo sector al encontrar un nicho o espacio único en la mente del consumidor.



3. Marketing Digital

Es una herramienta esencial para cualquier empresa que desee aumentar su visibilidad, atraer nuevos clientes y generar resultados medibles.

- **SEO y SEM:** Proceso de optimización de un sitio web para mejorar su visibilidad en los motores de búsqueda.
- **Marketing de contenidos:** Consiste en la creación y distribución de contenido relevante, útil y valioso para atraer y retener a una audiencia específica (webs, blogs, videos, infografías, e-books,...)
- **Marketing en redes sociales:** Las plataformas sociales como Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, TikTok y otras permiten a las marcas conectar de manera directa y bidireccional con su audiencia.
- **Email marketing:** Enviar correos electrónicos personalizados a una base de datos de contactos, con el objetivo de generar ventas, fidelizar clientes o informar sobre novedades.
- **Publicidad display:** Involucra anuncios visuales que se muestran en sitios web o aplicaciones.



4. Marketing Promocional

Estrategia utilizada para aumentar la visibilidad de un producto o servicio e incentivar las ventas mediante ofertas, descuentos o campañas temporales.

- **Incentivos:** Se ofrecen beneficios adicionales para motivar al cliente a tomar una decisión rápida (cupones, promociones, **regalos**,...)
- **Objetivo a corto plazo:** Se busca la construcción de marca para obtener resultados inmediatos.
- **Sampling:** Consiste en ofrecer muestras gratuitas de un producto para que los consumidores lo prueben antes de decidirse a comprar.
- **Programas de fidelización:** Incentivos para recompensar a los clientes frecuentes con descuentos, puntos, o productos exclusivos.
- **Promociones de temporada:** Ofertas relacionadas con eventos específicos, como el Black Friday, la Navidad o el Día de San Valentín...
- **Promoción cruzada (cross-promotion):** Dos o más empresas colaboran para ofrecer una promoción conjunta.



5. Consultoría

Ayuda a las empresas a desarrollar estrategias y soluciones personalizadas para mejorar su presencia en el mercado, captar nuevos clientes y aumentar las ventas.

- **Análisis del mercado y la competencia:** Analizar tendencias del sector, estudiar la competencia directa e indirecta e identificar las oportunidades y amenazas.
- **Definición de la propuesta de valor:** Ayuda a la empresa a definir qué ofrece la marca que la hace única en el mercado.
- **Estrategia de marketing:** Identificar los diferentes grupos de clientes (segmentos) a los que debe dirigirse la marca, plan de comunicación, canales de marketing y tácticas promocionales:
- **Estrategias digitales:**
- **Evaluación del branding:**
- **Optimización del embudo de ventas:**
- **Medición y análisis de resultados:**



6. Diseño web y comercio electrónico

Diseñamos y desarrollamos sitios web atractivos, funcionales y adaptados a cada tipo de cliente, con especial atención a la experiencia del usuario y la conversión.

- **Diseño web personalizado:** Creamos páginas web visualmente atractivas, adaptadas a la identidad de la marca, con diseño responsive y estructura clara.
- **Tiendas online (e-commerce):** Desarrollo de comercios electrónicos funcionales, seguros y optimizados para la venta, integrando métodos de pago, pasarelas y gestión de inventario.
- **Optimización para buscadores (SEO técnico):** Construimos sitios optimizados desde el código para facilitar su posicionamiento en buscadores.
- **Gestión de contenidos:** Implantación de CMS como WordPress, Shopify o Prestashop, para que el cliente tenga autonomía en la gestión de su web.
- **Mantenimiento y soporte:** Servicios continuos de actualización, seguridad y asistencia técnica.





MUCHAS GRACIAS

Contáctenos si tienes preguntas



Vicente Rosique

CEO



+34 636 96 07 26



www.rolemarketing.es



vicente@rolemarketing.es



Murcia - España

