Publicado en Ciudad de México el 20/07/2016

# [Elogia apuesta por fomentar sinergias entre el equipo de España y México](http://www.notasdeprensa.es)

## - Elogia robustece su equipo de SEM y Business Intelligence en México buscando plasmar en el mercado mexicano la experiencia europea en esas áreas.
- Busca ofrecer soluciones óptimas a clientes mexicanos con altas exigencias de performance en campañas y planes de fidelización a la medida.

 La agencia de Marketing Digital Elogia, perteneciente al holding VIKO, ha reforzado su posición en el mercado mexicano con la llegada de nuevos clientes de la talla de Volvo, Avon y Decathlon, lo que la ha llevado a tomar acciones para hacer frente a los nuevos retos, dando especial énfasis al eficiente el intercambio de información y transmisión de know how entre el equipo ubicado a ambos lados del Atlántico. Entre las actividades a corto y mediano plazo se encuentra el crecimiento y especialización de sus áreas de SEM y Business Intelligence. Para apoyar y coordinar dichas acciones se han transladado a México Laura Morán (Senior SEM Optimizer) y Marta Rams (Data Scientist) con el fin de compartir experiencia y fomentar sinergias entre los equipos de ambas sedes. Además de agendar mensualmente una visita por parte del equipo directivo que permite hacer más sólida la integración de procesos, ejecución y staff. México es un mercado con mucho potencial, en el que la inversión publicitaria continúa creciendo a doble dígito. Además, como agrega Laura Morán, el ecosistema digital mexicano cuenta con algunos matices en los que la experiencia del mercado español puede ser ser determinante: “Es un mercado mucho más grande y con un volumen de búsquedas superior. En México los patrones de búsqueda son más distintos entre sí, lo que permite encontrar grandes oportunidades para las marcas y negocios que están buscando nichos cada vez más especializados”. “Nuestras campañas de SEM y performance se enfocan principalmente en captar nuevos usuarios mediante tráfico y siempre orientados a objetivos (leads, ventas, registro, ¡incluso llamadas telefónicas incluso o pruebas de manejo!). Después, todos esos datos generados sirven para optimizar las acciones a fin de reducir el coste de adquisición de cada nueva venta”. Por otra parte, la presencia de Marta Rams busca hacer un push al departamento de Business Intelligence y expandir el equipo para afrontar una necesidad básica de gran parte de negocios mexicanos en el plano digital: generar, organizar y analizar adecuadamente los datos de manera que permita a esos negocios implementar y gestionar planes de fidelización. Marta Rams explica el proceso general del área de Business Intelligence: ”“Básicamente es estudiar los números que arroja el monitoreo de las acciones previas y actuales del cliente (de email marketing, transacciones en un eCommerce, navegación por el sitio o por los canales de tu marca e incluso interacciones offline, como pueden ser cambios en el packaging). Después de ello el equipo se avocará a generar un Plan Relacional de Comunicación para cada perfil de usuarios, agregando la nueva información procesada en cada ciclo”. Tanto Marta Rams y Laura Morán concuerdan que uno de los aspectos que destaca de los clientes de Elogia en México, respecto a otros mercados, es el enfoque pensado desde un plano más integral. Es decir, ven indagan cuáles serán los beneficios de cada ejecución dentro del escenario global. Ello conlleva una ventaja intrínseca: hace los proyectos más interesantes, yendo más allá de la implementación técnica. Sin embargo trae el retos de transmitir el detalle fino al personal responsable, que muchas veces no es el mismo a cargo de la operación. Acerca de – elogia.netAgencia digital especializada en eCommerce marketing, perteneciente al Grupo @VIKO, experta en entender, atraer y retener clientes en el entorno digital, con departamentos especializados en Market Intelligence, Outbound e Inbound Marketing. Con más de 15 años de experiencia y un equipo de más de 70 personas en Barcelona, Madrid, Vigo y Ciudad de México. Elogia cubre todo el ciclo de vida de un cliente en el entorno digital, desde la fase de captación hasta la fase de fidelización.

**Datos de contacto:**

Alejandro Martínez

comunicacion@elogia.net

52 1 55 3004 2506

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/elogia-apuesta-por-fomentar-sinergias-entre-el\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Finanzas Comunicación Marketing E-Commerce



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)