

Agencia Top Funnel,

PROPUESTA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

El presente documento tiene como objetivo formalizar la propuesta de prestación de servicios para el proyecto de desarrollo y marketing digital para AMAZONAS SPANISH SCHOOL ECUADOR. Por ello, aquí describimos la información sobre la metodología, cronograma de actividades, recursos necesarios y la ejecución del proyecto, así como los plazos previamente definidos.

**PRODUCTO Y SERVICIOS**

De acuerdo a las expectativas alineadas en el briefing, los productos y servicios aquí tienen como principales objetivos ayudar a INCREMENTAR LAS VENTAS, GENERAR LEADS CALIFICADOS y FIDELIZAR A LOS CLIENTES ACTUALES.

Para ello hemos determinado los siguientes productos y servicios:

* **DESARROLLO WEB**

**15 - PÁGINAS COMPLEJAS:** No se pretende aqui crear las paginas de nuevo, no estéticamente al menos, pero si reacomodar el contenido y agregar otros para mejorar la experiencia al usuario y favorecer las ventas y captura de Leads.

* Planificación, diseño, aprobación, desarrollo y entrega de las páginas.
* Concepción y re-elaboración del copywriting.
* Sistema de gestión de contenido de WordPress.
* Optimización de sitios web para motores de búsqueda, rendimiento y experiencia de usuario.
* Creación de sitemap para el sitio entero (indexación correcta en Google y otros motores de búsqueda)

**02 - LANDING PAGE: 1 para generar más LEADS cualificados y aumentar la base de contactos para E-mail Marketing y otra para campaña directa de reservas.**

* **Optimización de páginas de captura**
* **Página de confirmación**
* **pagina de gracias**
* **Integración con plataforma de E-mail Marketing.**
* **Integración con sistema de pagos.**

**01 - LEAD GATE: Para generar leads más calificados, desarrollaremos inicialmente una campaña de captación. Entonces tendremos un conjunto de páginas como recurso para esto.**

* **Creación de Leadmagnet ( E-book, material gratuito, etc )**
* **Integración con plataforma de E-mail Marketing.**
* **MARKETING Y GESTIÓN DE TRÁFICO**

**02 - PLANIFICACIÓN:** Definición de campañas de marketing alineadas con KPIs, objetivos, creación de leads y funnel de ventas, requisitos de oferta y proyecto.

**01 - CONFIGURACIÓN DE CUENTA DE GOOGLE ADS:** Configuración de cuenta, configuración de píxeles, seguimiento y audiencias según los requisitos del proyecto.

**01 - CONFIGURACIÓN DE CUENTA DE FACEBOOK ADS:** configuración de cuenta, configuración de píxeles, seguimiento y audiencias según los requisitos del proyecto.

**02 - CAMPAÑA FACEBOOK ADS:** Creación de campañas alineadas con objetivos que contienen una campaña completa con 1 conversión, 1-3 conjuntos y 4-16 creatividades activas. Para el proyecto, se crearán 1-2 campaña principal de atracción de usuarios (tráfico al sitio web/interacción con IG o FB), 1 campaña de Leads y 1-2 campañas de Remarketing.

**02 - CAMPAÑA GOOGLE ADS:** Creación de campañas alineadas con objetivos que contienen una campaña completa con 1 conversión, 1-3 conjuntos anuncios. Para el proyecto, se crearán 1 campaña principal de atracción de usuarios (tráfico al sitio web), 1 campaña de Conversión.

**- E-MAIL MARKETING:** Creación de E-mail automático de bienvenida y 4 E-mails mensuales.

**- SOCIAL MEDIA:** Creación de contenido para Facebook e Instagram en forma de 3 posts semanales e Stories de lunes a viernes. El material audiovisual debe ser provisto por la contratante.

**- PLAN B:** 2-4hs de optimización semanal de las páginas del sitio, públicos, presupuesto publicitario y métricas clave.

**ETAPAS DEL PROYECTO**

Las siguientes etapas del proyecto definen su cronograma así como los plazos de entrega, es importante señalar que el plazo está estipulado en días hábiles para su aprobación. Se añade el mismo plazo para cada cambio si se solicita con un límite de 3 cambios en total.

Ej: Si el plazo se fija en 5 días y se solicita 1 cambio, se deberá prorrogar 5 días adicionales de plazo para la entrega del trámite en cuestión.

ETAPA 1(1er mes)

ONBOARDING: En esta etapa estructuraremos la infraestructura, cuentas y servicios esenciales para el desarrollo del proyecto. Algunas de las actividades son:

* Servicios de correo electrónico y otros canales
* Cuentas de Google y anuncios de Facebook
* Creación de audiencias, píxeles y más

PLAZO: 5 días

DESARROLLO: En esta etapa se alineará y desarrollará toda la estructura del sitio, así como las páginas de ventas, landing pages y funnel Stages, aquí también estará toda la integración con los servicios y recursos del proyecto. Algunas de las actividades son:

* Desarrollo de páginas web
* Desarrollo de la página de captura
* Desarrollo de página de ventas.
* Integración con herramientas de correo electrónico
* Seguimiento de conversiones de clientes potenciales y ventas
* SEO y /Optimización del rendimiento

PLAZO: 12 días

CAMPAÑAS: En esta etapa se pretende generar 2 campañas de Facebook Ads ( 1 de mensajes y otra de tráfico al sitio web) y 2 de Google Ads ( 1 de Conversión y otra de tráfico al sitio web). Ambas pretenden generar rápidamente oportunidades de venta y ROI así como tráfico para analizar el comportamiento de los usuarios, concebir ideas para contenido, enriquecer pixeles, públicos y abaratar el costo de las posteriores campañas enfocadas a LEADS y CONVERSIONES :

* Creación de campañas de Facebook Ads.
* Creación de campañas de Google Ads.

SOCIAL MEDIA: Con este servicio se pretende mejorar la imágen en Instagram y Facebook para que esté alineadas con el proyecto en general, eduquen al público sobre Ecuador y el servicio ofrecido, fomenten el deseo, las ventas y potencien el tráfico al sitio web, el contacto con la institución y los objetivos de las campañas de Ads antes expuestas.

* Creación de 2-3 posts semanales.
* Creación Stories 3-5 por semana.
* Creación linea editorial de contenido.
* Diseño gráfico.

PLAZO: 5 días

GESTIÓN: La gestión de proyectos es nuestro seguimiento semanal con optimización de recursos, presupuesto, medición de resultados además del soporte especializado que requiere el plan B para el proyecto, que incluye 8 horas de gestión especializada cubriendo las siguientes actividades:

* Soporte por correo electrónico y WhatsApp
* Gestión de los servicios de hosting contratados
* Gestión de campañas y presupuestos en Google y Facebook Ads
* Gestión de servicios y listas de email marketing
* Generación activa de oportunidades y seguimiento especializado

PLAZO: 2-4 horas por semana

ETAPA 2

En esta étapa se pretende abordar de forma efectiva al target con campañas de LEADS, Ventas e E-mail Marketing aprovechando la información recabada en el 1er mes (etapa 1) y el enriquecimiento de los Pixels de Facebook y Google Ads. Las acciones de la etapa 1 seguiran funcionando para alimentar el funnel con tráfico y nuevos prospectos de manera continua.

CAMPAÑAS: En esta etapa se pretende generar 2 campañas de Facebook Ads ( 1 de Leads y otra de Conversiones) y 1 de Google Ads (Leads). Ambas pretenden aprovechar la información de las primeras campañas para obtener Leads y conversiones más baratos y ser dirigidas a públicos mejor segmentados.

* Creación de campañas de Facebook Ads.
* Creación de campañas de Google Ads.

PLAZO: 12 días

E-MAIL MARKETING: Con este servicio se pretende generar una audiencia de prospectos cualificados para su nutrición y posterior conversión y fidelización a traves de la generación de contenido de interés, promoción y comunicación institucional y ofertas efectivas a traves de la segmentación de listas.

* Creación de linea editorial de contenido.
* Creación de E-mails profesionales.
* Creación de Leadmagnet.
* Integración con todas las plataformas.

PLAZO: 12 días

GESTIÓN: La gestión de proyectos es nuestro seguimiento semanal con optimización de recursos, presupuesto, medición de resultados además del soporte especializado que requiere el plan B para el proyecto, que incluye 8 horas de gestión especializada cubriendo las siguientes actividades:

* Soporte por correo electrónico y WhatsApp
* Gestión de los servicios de hosting contratados
* Gestión de campañas y presupuestos en Google y Facebook Ads
* Gestión de servicios y listas de email marketing
* Generación activa de oportunidades y seguimiento especializado

PLAZO: 2-4 horas por semana

**LICENCIAS Y HERRAMIENTAS DE TERCEROS:**

**Además de los valores estipulados, algunas herramientas son indispensables para la ejecución del proyecto, la agencia solo se responsabiliza de la gestión y buen uso de las mismas, pero nunca de los valores, pagos o actualizaciones de planos:**

| 00 | Elementor PRO | Anual | USD 49,00 |
| --- | --- | --- | --- |
| 00 | Wp Rocket | Anual | USD 49,00 |
| 01 | MailChimp | Mensual hasta 1000 leads | USD 29,00 |

**BUDGET DE CAMPANHAS:**

Finalmente, la inversión mensual en campañas de tráfico en Facebook Ads para Facebook e Instagram y en Google Ads para Google y YouTube.

IMPORTANTE: El presupuesto de hasta R$ 1.500,00 (US$ 280) será invertido en el 100% en campañas distribuidas entre las redes de tráfico como exención. Al superar esta cantidad, el 20% del presupuesto se destina a la agencia para gastos de gestión de campañas.

| 01 | Budget Google | Mensual | US$75-150,00 |
| --- | --- | --- | --- |
| 01 | Budget Facebook | Mensual | US$ 75-150,00 |

**INVERSIÓN:**

**Para la ejecución del proyecto, así como la búsqueda de los resultados ya estipulados en esta propuesta, teniendo en cuenta un contrato de 4 meses para el cálculo de descuentos, se deben considerar los siguientes conceptos y valores:**

| Estructura: | | | |
| --- | --- | --- | --- |
| 01 | Briefing de Projecto | $ 00,00 | $ 36,90 |
| 4 | Relatório Digital | $ 0,00 | $ 18,95 |
| 00 | Setup CloudFlare | $ 0,00 | $ 0,00 |
| 00 | Setup SendGrid | $ 0,00 | $ 0,00 |
| 00 | Hospedaje Cloud | $ 0,00 | $ 0,00 |
| 1 | Setup Google | $ 0,00 | $ 0,00 |
| Desarrollo: | | | |
| 15 | Página Complejas | $ 00,00 | $ 221,59-332,49 |
| 02 | Landing Page | $ 00,00 | $ 47,90 |
| 01 | Lead Gate | $ 00,00 | $ 39,90 |
| Marketing Digital: | | | |
| 02 | Planjamento | $ 00,00 | $ 73,90 |
| 01 | Setup Google Ads/Facebook Ads | $ 0,00 | $ 0,00 |
| 02 | Campaña Google Ads | $ 0,00 | $ 44,90 |
| 02 | Campaña Facebook Ads | $ 00,00 | $ 118,90 |
| 04 | Social Media |  | $ 473,90 |
| Projecto: | |  | |
| Descuento 25,06%: | |  | |
| **Sub-Total:** | |  | |
|  | | | |
| Plan B: | | $ 85,90 | |
| Descuento 30,76%: | |  | |
| **Total Proyecto:** | | **US$1420-1986,94** | |
| **Total x mes:** | | **US$355-622** | |
| **Total x mes 12 meses:** | | **US$268-289** | |

FORMAS DE PAGO:

* Paypal

NOTAS:

Las notas que se hacen a continuación sirven para ajustar la presente propuesta y deben ser consideradas para la preparación del contrato y ejecución del proyecto.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

CONDICIONES GENERALES:

En la expectativa de ofrecer la mejor solución en busca de INCREMENTAR LAS VENTAS, OBTENER MÁS LEADS CALIFICADOS Y FIDELIZAR MÁS CLIENTES y cerciorarnos de la mejor oferta de los servicios necesarios para el resultado, aprovechamos para presentar protestas de consideración y agradecimiento.

Vigencia de la propuesta:

10 (diez) días consecutivos.

No cubiertos: Fotografía, producción de textos y contenidos, banco de imágenes, otros servicios que se puedan solicitar.