

# SMA Advisor Mode

Nuestra solución "Advisor Mode" le ofrecerá información mensual sobre la actividad exclusiva de su marca en las redes sociales, un benchmark trimestral y un análisis cualitativo, incluyendo nuestro Workshop de Iniciativas estratégicas 2.0, a cargo de nuestros consultores especializados.

## Objetivos

Identificar las plataformas donde conversan los clientes, conocer la experiencia que transmiten y las principales interacciones entre ellos.

Conocer el posicionamiento de la compañía frente a sus competidores en la web social.

Conocer las mejores prácticas de sus competidores y los hallazgos más relevantes (áreas de negocio, canales, mensajes...) para incrementar su reputación y sus ingresos.

## Entregables\*

- Informe cuantitativo mensual de la actividad de su marca.
- Informe cualitativo trimestral, incluyendo Benchmark de hasta 4 competidores y Workshop de Iniciativas estratégicas.
- Benchmark de posicionamiento estratégico: Customer Experience, volumen de comentarios, Popularidad.
- Informe cuantitativo mensual y cualitativo trimestral de la actividad de su marca.
- Clipping online de comentarios más relevantes.
- WorkShop de iniciativas estratégicas.
- Hasta 4.000 comentarios mensuales analizados

\* Consulte sobre la configuración recomendada para su sector

## Una metodología precisa, de lo general a lo particular

Nuestra metodología parte del SMA Benchmark, donde se analiza la posición de su empresa frente a 4 competidores. Una manera sencilla y visual para medir y comparar presencia, valor de la interacciones, capacidad de influencia, experiencia de cliente y reputación online.

## Datos relevantes, información significativa

Un dato es simplemente un dato. En IZO transformamos los datos en información relevante. Desde una perspectiva analítica y de la mano de nuestros expertos no sólo le mostramos lo visible, también le mostramos aquello que permanece oculto... Una oportunidad para usted y para su empresa.

## Foco en su sector, en su entorno...

Sólo se puede gestionar lo que puede ser medido. Le mostramos las métricas de referencia en su país y sector, para que domine y comprenda su entorno socioeconómico y pueda modular su estrategia y su táctica.

Canales, experiencia, producto, áreas e interacciones cuantificadas, precisas y relevantes.

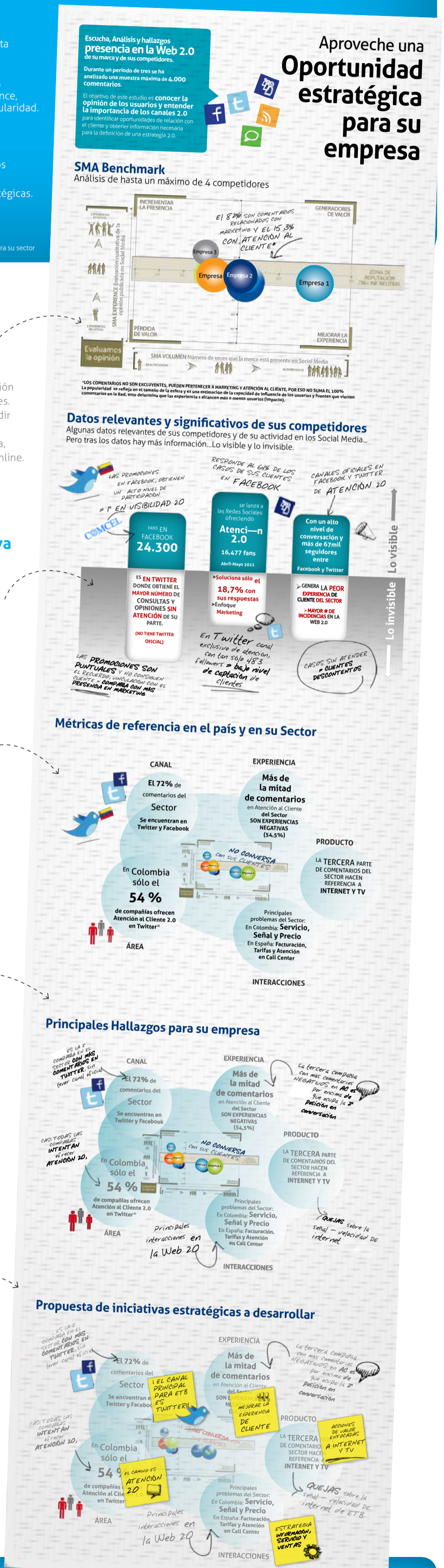
## Conocimiento y experiencia para detectar oportunidades.

Los Principales Hallazgos nos permiten centrar el análisis en aquellos datos que pueden suponer una ventaja estratégica para nuestros clientes. Oportunidades, ventajas, fortalezas que son el paso previo para detectar, de manera sólida y soportada, de manera cuantitativa y cualitativamente, las iniciativas estratégicas que su empresa deberá abordar en la red 2.0.

## Iniciativas estratégicas. Céntrese en lo importante y rentable.

Nuestros especialistas le propondrán las iniciativas estratégicas que su empresa deberá abordar: selección de canales, servicios, departamentos, modelos de relación, tonos de relación, interacciones de alto y bajo valor, opciones tecnológicas.

La base para construir su estrategia 2.0. en el Workshop de Iniciativas Estratégicas 2.0.



Ahora es el momento. Llámenos al 902 116 833

o visite [www.izo.es](http://www.izo.es) y contrate SMA Advisor Mode by IZO