



# EL TRECHO DEL DICHO AL HECHO

CÓMO APROVECHAR TODO  
EL POTENCIAL COMERCIAL  
DE INTERNET

# [www.grite.net](http://www.grite.net)

Brochure 2015

#### DIRECCIÓN

Carrera 103 No. 12B-106  
Cali - Colombia  
[www.grite.net](http://www.grite.net)

#### CONTACTO

Ma. Andrea Camacho Neumann  
(+57) 3172950084  
[andrea@grite.net](mailto:andrea@grite.net)

# Contenido

---

01	"El Trecho del Dicho al Hecho"	Pág. 3
02	Qué conseguirás con el programa	Pág. 4
03	Programa / Plan de trabajo	Pág. 5
04	Nuestros Programas	Pág. 6
05	Tarifas para empresas	Pág. 7
06	Creadores del programa	Pág. 8
07	Sobre Nosotros	Pág. 10
08	Nuestra Filosofía	Pág. 10
09	Nuestra historia	Pág. 11
10	Nuestros Clientes	Pág. 12
11	Testimoniales	Pág. 13

---

## INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

El material e información contenidos en esta propuesta, así como toda la información que surja durante la negociación es propiedad intelectual de Grite S.A.S y es confidencial. Todos los derechos reservados.



# Programa de Consultoría en Marketing Digital para empresas “El Trecho del Dicho al Hecho”

¿Ha escuchado el dicho que dice que “del dicho al hecho hay mucho trecho”? Pues este dicho encaja a la perfección con lo que sucede en el mundo del Marketing Digital: en los medios se habla de la revolución que representa Internet para el mercadeo y se alaban los maravillosos resultados que puede ofrecer, pero muy pocos saben realmente cómo alcanzar esos resultados. Incluso en las agencias de publicidad o grandes empresas con departamentos de mercadeo, los responsables de la creación de estrategias digitales suelen estar confundidos ante la ineficacia de sus acciones online, pues para la mayoría, tener muchos fans en Facebook y muchos seguidores en Twitter no significa tener una buena facturación en ventas.

“El Trecho del Dicho al Hecho” (ETDH) es la solución que Grite ofrece a las agencias de publicidad y a los departamentos de mercadeo de las empresas, para entender cómo hacer campañas efectivas de marketing digital orientadas a resultados predecibles y escalables y aprovechar de una vez por todas el inmenso potencial que ofrece Internet como fuente inagotable de clientes y crecimiento.

En un plan de 30 días (4 sesiones), actualizamos y acompañamos a su equipo en la creación de planes y estrategias de marketing digital que GARANTICEN los resultados esperados. Si usted pertenece a una agencia, este conocimiento y habilidades son indispensables para ofrecer un servicio integral a sus clientes. Si es una empresa, es fundamental que su equipo esté formado en este campo, tanto para crear sus propias estrategias, como para orientar correctamente a su agencia y evaluar su desempeño.

Por experiencia hemos visto que cada cliente tiene una necesidad diferente, por eso ofrecemos el programa “El Trecho del Dicho al Hecho” en formato de conferencias, talleres o consultoría. Si ninguna de nuestras propuestas se adapta a su situación específica no se preocupe, explíquenos su necesidad y crearemos una solución a medida.

## ¿Qué conseguirá exactamente con este Programa?

En "El Trecho del Dicho al Hecho" utilizamos un método claro y conciso de 5 pasos que hemos desarrollado minuciosamente tras 10 años de experiencia para ayudar a las empresas a entender cómo promover su marca, producto o servicio eficazmente en Internet e incrementar sus ventas de forma consistente y planificada. Para ello explicamos claramente a los responsables de mercadeo y/o ventas los siguientes puntos y les ayudamos a desarrollarlos:

- Los 5 pasos fundamentales que garantizan el éxito en Internet: Claridad, Investigación, Planificación, Ejecución y Medición.
- Cómo buscar y encontrar a los mejores clientes en Internet.
- Cómo hacer una investigación de mercado que revele las claves para diferenciarse radicalmente de la competencia.
- Cómo multiplicar la fuerza de ventas con la ayuda de Partners comerciales (medios y empresas que ayuden a incrementar la audiencia de las campañas).
- Cómo establecer objetivos de marketing que realmente reporten beneficios (¡y cómo cumplirlos!)
- Cómo "sacar tiempo" para las campañas y crear una rutina de promoción en Internet fácil de seguir, controlar y medir.
- Cómo evaluar los resultados de las campaña y ajustarlos para mejorarlos.
- Cuáles son las claves de una web altamente vendedora y cómo crear contenidos magnéticos.
- Cómo crear y desarrollar paso a paso campañas de captación y fidelización de clientes.
- Cuáles son y cómo elaborar y ejecutar las 6 principales estrategias de Marketing digital: Estrategia de Branding, Estrategia de captación de clientes potenciales, Estrategia de ventas, Estrategias de Promoción (Publicidad, Relaciones Públicas y Partners), Estrategias de Redes sociales y Estrategia de Contenidos .
- Cuáles son las mejores herramientas disponibles Online para automatizar los procesos de venta, aumentar la productividad, organizar el trabajo y trabajar en equipo.

# Programa / Taller

El programa consta de 5 pasos que se pueden completar en 4 semanas si su disponibilidad así lo permite:

## Paso 1: Claridad y definición de objetivos

- 1.1 ¿Cuál es el objetivo de facturación? Análisis de las necesidades económicas
- 1.2 ¿Con qué productos o servicios exactamente se va a alcanzar ese objetivo? Mix de ventas.
- 1.3 Análisis e identificación de los Buyer Persona claves.

## Paso 2: Investigación del mercado, análisis y estrategias

- 2.1 Investigación del cliente potencial
- 2.2 Investigación de la competencia
- 2.3 Investigación de los Partners potenciales
- 2.4 Análisis y estrategias a desarrollar

## Paso 3: Branding: cómo comunicar una imagen diferencial

- 3.1 Cómo definir la propuesta de valor para cada perfil de cliente
- 3.2 Cómo crear contenidos diferenciadores y efectivos.
- 3.3 Cómo convertir su web en el mejor vendedor de su empresa

## Paso 4: Campaña de atracción y captación de clientes

- 4.1 Qué es lo que realmente atrae a su cliente y cómo crear anzuelos
- 4.2 Cuáles son las campañas de publicidad y promoción que sí funcionan
- 4.3 Cómo automatizar el proceso de venta
- 4.4 Cómo organizar el trabajo para poderlo hacer todo

## Paso 5: Evaluación y optimización de resultados

- 5.1 Qué hay que tener en cuenta para evaluar los resultados (KPI's)
- 5.2 Análisis ROI (Retorno de la inversión) y optimización de presupuestos
- 5.3 Los resultados siempre se pueden mejorar y escalar.

## BONUS: Claves para optimizar el trabajo y acelerar resultados

- B.1 Plantillas paso a paso de todo el proceso
- B.2 Listado de herramientas indispensables para la evaluación de resultados
- B.3 Check List de los errores más frecuentes y cómo resolverlos
- B.4 Casos de éxito que se pueden copiar y aplicar de inmediato.

## Nuestros Programas

### El Trecho del Dicho al Hecho aplicado al Marketing Digital

**La forma lógica, sencilla y eficaz de conseguir buenos clientes con Internet**  
El paso a paso claro y detallado de lo que hay que hacer para convertir a Internet en el mejor aliado comercial.



### ETDH aplicado al Facebook

**Explote el potencial vendedor de Facebook**

El poder que tiene Facebook en la generación de clientes no tiene precedentes. Aprenda cómo encontrar y captar los suyos entre sus 1400 millones de usuarios.



### ETDH aplicado al LinkedIn

**Conecta con la gente relevante para tu negocio**

Los tiempos de las llamadas en frío quedaron atrás gracias a LinkedIn. Comprenda los principios del Networking Online y deje que LinkedIn le presente a sus clientes potenciales, aliados comerciales y proveedores de confianza.



### ETDH para Expertos

**Posiciónese como experto y monetice su conocimiento.**

En la era del talento, el conocimiento se convierte en productos monetizables que requieren unas técnicas de marketing diferentes a las tradicionales. Saque provecho de la mina de oro que tiene si es experto en un campo.



# Tarifas para empresas

A las agencias y empresas que quieran formar a sus equipos ofrecemos 4 alternativas flexibles de colaboración, que se pueden realizar de manera independiente o consecutiva, complementar o combinar según las necesidades de cada una:

## Opción 1: Curso Express

Duración: Media Jornada (4h). Ideal para tener una visión general de los 5 pasos del "Treacho del Dicho al Hecho". En este curso damos TODA la información y todas las plantillas de trabajo, para que la empresa lo pueda implementar por su cuenta. Para equipos de hasta 10 personas.

Precio: \$ 3´400.000

Duración: Un sesión de 4-5 horas

## Opción 2: Taller práctico

Duración: 16 horas. Es el programa en formato taller, visto en profundidad y adaptado a las necesidades concretas de la empresa, con explicaciones detalladas del uso de las plantillas y guías y desarrollo práctico. Ideal no sólo para entender cómo aprovechar Internet para vender, sino también cómo aplicarlo en su empresa. Incluye concepción de campañas para máximo 3 segmentos de clientes, lo que quiere decir que la empresa quedará con un plan de desarrollo concreto listo para empezar a ser desarrollado y ejecutado (No incluye ejecución de campañas ni medición y evaluación de resultados).

Precio: \$ 13´600.000

Duración: 4 sesiones de 4 horas cada una, idealmente una por semana.

## Opción 3: Consultoría a medida

En esta opción implementamos el programa en la empresa acompañando al equipo en la puesta en marcha y ejecución de los conocimientos adquiridos. Esta opción es un trabajo en equipo, en el que nos convertimos en su mano derecha y su punto de apoyo para pensar, definir y planear las mejores estrategias para alcanzar sus objetivos. En pocas palabras, ponemos toda nuestra experiencia, conocimiento y creatividad a su disposición para crear un Plan de Marketing Digital con garantía de resultados.

Precio: A definir según necesidades de la empresa (Ideal 6 meses, pero según el equipo puede hacerse en mínimo 3).

# Creadores del Programa

Tres "cabezas" piensan más que una y nosotros somos tres a la "cabeza" pero con especialidades y enfoques diferentes: marketing, diseño y ventas. Esto nos da una visión amplia e integral de las campañas y estrategias que desarrollamos, pues las concebimos desde estos tres pilares fundamentales del éxito Online.



MA. ANDREA CAMACHO  
DIGITAL STRATEGIST

Publicista con  
especialización en Diseño de  
Aplicaciones Multimedia y  
Planeación Estratégica.

## MARIA ANDREA CAMACHO NEUMANN

María Andrea es **Publicista Creativa** de la **Universidad Jorge Tadeo Lozano** con un **Máster en Diseño de Aplicaciones Multimedia de la UPC de Barcelona**.

En 2006 fundó en Barcelona, España, junto con su esposo y su hermano un estudio digital creativo llamado Grite, dedicado a ayudar a empresas, agencias y emprendedores a aprovechar todo el potencial de Internet para la consecución y fidelización de clientes y a diseñar y desarrollar las herramientas para conseguirlo (webs, piezas digitales, apps...).

Ha desarrollado campañas para clientes directos de **Alemania, España, Italia, Brasil, Estados Unidos y Colombia** y ha colaborado con agencias multinacionales de publicidad en el desarrollo de campañas para marcas de la talla de **Sony, Skoda, Nestlé o Shakira**, entre otras.

Desde 2009, cuando nació su primera hija, empezó a interesarse también por la creación de contenidos digitales educativos, concibiendo la colección de apps "**Los Poderes de Alma**", que ha recibido el reconocimiento de prestigiosas organizaciones como **EMMINVEST**, que lo nombró en 2014 como uno de los 90 proyectos de Startup más innovadores y educativos de Europa.

Esta trayectoria le ha dado un perfil muy valioso y poco común en el campo de marketing digital: el de la **estratega con experiencia en diseño** y que a su vez es comercial, lo que le permite entender perfectamente las necesidades de sus clientes y ponerse en sus zapatos, pues ha tenido que aplicar todos sus conocimientos a su propio proyecto y comprobar qué es realmente eficaz y qué no.

En junio de 2014 se trasladó con su familia de Barcelona a Cali, donde ha abierto una nueva sucursal de Grite, que da cobertura a todo Latinoamérica y se especializa en **consultoría y formación en Mercadeo Online**.





MAURO A. GARCÍA  
ACCOUNT MANAGER

Comunicador Social  
especializado en  
Marketing y Ventas

## MAURO ALEJANDRO GARCÍA MORA

Mauro Alejandro García es **Comunicador Social** de la **Universidad Javeriana de Bogotá** con un **Máster en Marketing y Ventas del EAE de Barcelona**. Co-fundador de Grite y Los Poderes de Alma.

Su especialidad es el área comercial y la gestión de proyectos. Ha trabajado con agencias de publicidad de Colombia y España como Cano & Ayesta, BBDO, Contrapunto/BBDO, Axioma & Co., HC BCN, Ideas Agitadas, Mentlab, Impulsa Comunicación Activa y la IAB Spain, entre otras. Y con clientes directos como Organización Sentido Común, Ubis University, iLS intelligence, SMA Ibérica y Rio And Learn de Brasil.

Su experiencia con las agencias de publicidad y los proyectos con clientes directos, le han permitido entender el mercado desde la psicología del consumidor y opciones de mercadeo, comprendiendo desde ambas perspectivas los objetivos de las campañas y planteando las mejores tácticas para alcanzarlos.

En julio de 2014 constituye Grite en Cali, dando cobertura a todo Latinoamérica, **especializándose en consultoría y formación en Mercadeo Online.**



ÁLVARO JOSÉ CAMACHO  
GRAPHIC AND WEB DESIGNER

Diseñador gráfico especialista  
en diseño digital, web y de  
interactivos.

## ÁLVARO JOSÉ CAMACHO

Álvaro es **Diseñador Gráfico** del Instituto de Bellas Artes de Cali, especializado en Diseño Interactivo y webs. Es Co-fundador de Grite y en el 2005 se trasladó a México, donde reside actualmente y desde donde ejerce como Director Técnico y de Arte.

Cuenta con un perfil muy especial, es experto en diseño gráfico y web, maestro en Wordpress, animador multimedia, ilustrador, escritor, director y emprendedor. En 2013 funda Deletéreo, shots de literatura ilustrada, un proyecto que le ha dado premios y, sobre todo, satisfacción personal. Asesora y guía de forma muy clara a los clientes en sus necesidades, proponiendo soluciones rápidas, efectivas y prácticas.

# Sobre Nosotros

Grite es una Consultoría de Marketing Digital que ayuda a las empresas a aprovechar todo el potencial que ofrece Internet para la captación de nuevos clientes y la fidelización de los actuales. Nuestra principal labor es guiar a las empresas paso a paso en cada una de las etapas del Marketing Digital para que logren sus objetivos utilizando Internet como herramienta de crecimiento.

---

## NUESTRA FILOSOFÍA

En Grite entendemos la relación empresa-cliente desde una perspectiva diferente, una más **realista y humana**, en la que el cliente no es una cifra, ni una estadística ni un objetivo, sino **una persona con una necesidad concreta o un problema específico por resolver**.

Una empresa a su vez es la portadora de una solución a ese problema o necesidad y **no debe presentarse a su mercado potencial como un vendedor más**, hablando sólo en lenguaje comercial y dejando ver ante todo su ánimo de lucro.

Cuando los responsables de mercadeo dejan de pensar en la necesidad de vender y se enfocan en su capacidad de ayudar y solucionar, la comunicación con sus clientes se vuelve más efectiva y las campañas más eficaces y beneficiosas para ambas partes. Y para crear este vínculo de confianza mutuo no ha habido nunca mejor época que esta ni mejor herramienta que Internet.

En resumen, creemos que la era de la publicidad tradicional ha llegado a su fin gracias a las increíbles oportunidades que ofrece Internet para alimentar la relación -cliente-proveedor, pero hay que saber aprovechar esa oportunidad única, y eso implica saber exactamente QUIÉN es el cliente, QUÉ decirle y CÓMO, CUÁNDO Y DÓNDE HACERLO.

## NUESTRA HISTORIA

Grite nació en **Barcelona, España, en abril del 2006**, como un estudio creativo de diseño digital fundado por tres socios: **María Andrea Camacho, Mauro García y Álvaro José Camacho**. En nuestros inicios nos dedicamos básicamente al diseño y programación de webs, tiendas Online, Newsletters, Banners y herramientas digitales de mercadeo.

Pero con el paso del tiempo, empezamos a notar que para muchos de nuestros clientes su nueva web no representaba crecimiento. La mayoría no tenía estrategias ni objetivos vinculados a ella y otro tanto hacía acciones aisladas que no daban resultados. Casi todos habían caído en el error de creer que el simple hecho de tener una web iba a incrementar sus ventas.

Por otro lado, en 2010 iniciamos un proyecto propio de desarrollo de Apps educativas para niños llamado "**Los Poderes de Alma**" ([www.almaspowers.net](http://www.almaspowers.net)). Al tener la necesidad de vender y promocionar nuestros productos en un mercado global empezamos a **especializarnos más en el marketing digital** que en el diseño y programación web, lo que nos permitió identificar fácilmente las carencias de nuestros clientes y los errores que cometían.

Este descubrimiento nos llevó a crear "**El Trecho del Dicho al Hecho en Marketing Digital**", un programa a medida de sus necesidades que les permite sacar el máximo provecho de sus webs y su presencia Online, aprovechándolas para alcanzar objetivos específicos de crecimiento. Empezamos a impartir el programa como taller a nuestros clientes y gracias a su satisfacción y recomendación boca-boca a otros colegas, pronto tuvimos que adaptar "**El Trecho del Dicho al Hecho**" a varios formatos de producto: conferencia, taller, sesiones de coaching y programa completos de acompañamiento en mercadeo Online.

Actualmente nuestro portafolio de servicios se basa principalmente en la **consultoría y capacitación a través de cursos, talleres, coaching y asesorías**, tanto individuales como grupales, pero se extiende hasta donde nuestros clientes lo necesiten, ya sea al diseño y producción de webs y apps como a su gestión y mantenimiento, o el desarrollo y ejecución de estrategias de mercadeo Online.

Desde julio de 2014 abrimos una nueva sucursal de Grite en **Cali, Colombia**, ampliando así nuestra cobertura en Latinoamérica. Actualmente contamos con clientes en **España, Italia, Alemania, México, Argentina, Estados Unidos y Colombia** y esperamos en el futuro ayudar a más empresas a alcanzar sus objetivos a través de la creación de cursos digitales y servicios de consultoría Online que los acerquen a la metodología que hemos creado y les permitan aprovechar su sencillez y eficacia.



### CLAVES DE NEGOCIO



15 Colaboradores



9 años



7 países



60 Clientes

# Nuestros Clientes

Aquí encontrarás algunos de nuestros Clientes Agencia y Directos, con los que hemos realizado desde desarrollos web hasta asesorías en Marketing Digital.

## Clientes Agencia e Indirectos:



## Algunos Clientes Directos:



# Testimoniales de nuestros clientes

Estos son algunos de los comentarios que nos han hecho nuestros clientes después de hacer el programa “El Trecho del Dicho al Hecho en Marketing Digital”

---

“ El Marketing Digital siempre había sido para mí un mundo desconocido y complejo a pesar de ser profesional del mercadeo, pero cuando hice el taller de “El Trecho del Dicho al Hecho” vi con claridad que las limitaciones estaban en mi percepción más que en la realidad, comprendí que el Marketing Digital es de sentido común y aprendí a concebir y evaluar campañas exitosas. Tan pronto terminé el taller supe que todo mi equipo debía hacer el taller completo y así lo hicimos. Quedamos todos tan impresionados y motivados con lo aprendido que nuestros resultados Online han dado un vuelco enorme y decidimos seguir trabajando en equipo con Grite en forma de consultoría.

**Néstor Gómez, Director General** - Organización Sentido Común.

“ Cuando dimos con el curso Express ““El Trecho del Dicho al Hecho en Marketing Digital” llevábamos un año haciendo acciones Online sin resultados, pagando un fee mensual a una agencia de publicidad que se limitaba a publicar contenidos en Facebook y Twitter pero que no nos reportaron ni un sólo cliente en un año. El curso me hizo entender en una sola mañana, por qué la agencia no obtenía resultados y por qué era indispensable que asumiéramos nosotros mismos esta responsabilidad de inmediato. Pensábamos que por ser profesionales del sector de la salud este tema era algo difícil e imposible de manejar por nosotros mismos, nada más lejano de la realidad. Continuar con el taller y con la consultoría ha sido incalculablemente más rentable y efectivo que lo que estábamos perdiendo pagando a una agencia que no daba resultados.

**Diego Castro Socio fundador** - Cradam.

“ El conocimiento, la aptitud y la acción deben ser inseparables si quieres alcanzar el éxito.

- Grite

Cra. 103 No.12B-106

Cali, Colombia

(+57) 3172954878

[grite@grite.net](mailto:grite@grite.net)

[www.grite.net](http://www.grite.net)