

Estrategia Global de Marketing

Impulsando SCRAM en el mercado tecnológico



Índice

01

Objetivos de negocio y marketing

03

Posicionamiento y propuesta de valor

05

Narrativas por vertical

07

Buyer persona de SCRAM

09

Líneas editoriales por buyer persona

02

Mercado y priorización de industrias

04

Nuevo look and feel visual

06

Oferta de servicios y casos de uso

08

Canales, presupuesto y tácticas

10

Métricas y medición de resultados

Objetivos de negocio y marketing

Metas comerciales

- Cubrir una cuota anual de ingresos por 20 MDP en 2025.
- Estabilizar un crecimiento del 7 al 14% a partir del 2026.
- Adquirir 12 clientes de pólizas de soporte (clientes nuevos)

Rol de marketing

0-3 meses: Consolidar la marca

3-6 meses: Generar leads y apoyar ventas

Horizonte: 12 meses de planeación



Mercado y priorización de industrias



Manufactura

Sector industrial con necesidades de continuidad operativa y procesos integrados.



Servicios Profesionales

Empresas que requieren productividad y manejo seguro de datos.



Retail

Comercio con múltiples puntos de venta que necesita escalabilidad.



Retail

Comercio con múltiples puntos de venta que necesita escalabilidad.



Financiero

Sector que seguridad, estabilidad en operaciones y equipos de vanguardia.

Cobertura geográfica: México y Estados Unidos (principalmente Texas)

Tamaño de empresas: PyMEs, medianas y grandes empresas



Posicionamiento y propuesta de valor

"Integramos la tecnología que tu empresa necesita para operar sin fallas, crecer con confianza y mantenerse segura."

Diferenciador Clave

SCRAM no es un proveedor especializado en un área aislada, sino un **socio integral** que combina cercanía consultiva, rapidez y soporte certificado.

Posicionamiento

Ser reconocidos como un **proveedor integral de IT** con foco en seguridad y continuidad operativa.

Nuevo look and feel visual

Renovación

Se propone sutiles modificaciones a la alineación de colores y tipografía en favor de brindar una nueva imagen.

Elementos clave

- Mantener base cromática (amarillo, negro, gris) con acentos modernos.
- Amarillo modifica su tono a **#ff9900**
- Se añaden opacidades en amarillo para descanso visual
- En tipografía se cambia el estilo de uso de ASAP a itálica por su atractivo visual y dinamismo.
- Estilo de acabados en placeholders de imagen y tarjetas se hace redondeado suave.
- La tipografía de soporte para subtítulos y cuerpo de texto ahora 'Cabin', por ser la recomendación del año por Google para aspectos de legibilidad.



Narrativa visual: Proyectar a SCRAM como un socio tecnológico confiable, moderno y cercano.



Proveedor integral de soluciones TI

Software, infraestructura, ciberseguridad
y soporte en un solo lugar.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat.



Proveedor integral de soluciones TI

Software, infraestructura, ciberseguridad
y soporte en un solo lugar.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat.

Tu tecnología, **bajo control**

Póliza de soporte para continuidad total
con el equipo de SCRAM

- ▶ Continuidad operativa con SLA claros.
- ▶ Costo fijo mensual, sin imprevistos.
- ▶ Soporte remoto y en sitio (24/7 opcional).
- ▶ Mantenimiento proactivo y hardening de seguridad.

Contratar SCRAM



Narrativas por Vertical



Manufactura

Evitar paros de línea y mantener procesos integrados. Soporte especializado y conectividad confiable.



Servicios Profesionales

Productividad y manejo seguro de datos. Software a medida y licenciamiento adecuado.



Industrial

Seguridad y continuidad en infraestructura crítica. Hardware robusto y ciberseguridad.



Retail

Escalabilidad y operación ágil en múltiples puntos de venta. Software, videovigilancia y conectividad.



Logística

Visibilidad y control de operación. Apps móviles, seguridad electrónica y conectividad.



Financiero

Cumplimiento normativo y protección de datos sensibles; problemática común en ciberseguridad y continuidad de sistemas críticos.

Alineación de servicios



Arquitectura de Software

Apps y plataformas web personalizadas



Seguridad Electrónica

Soluciones integrales de protección



Licenciamiento y Ciberseguridad

Protección digital y cumplimiento normativo



Hardware y Soluciones Industriales

Equipamiento robusto para operaciones críticas



Infraestructura y Conectividad

Redes confiables y escalables



Pólizas de Soporte Técnico

Mantenimiento preventivo y correctivo

Empresas destacadas: Grupo Modelo, Editorial Clío, FEMSA

Buyer Persona de SCRAM



Visionario de la PyME

Perfil: Dueño/Director, 20-80 empleados

Busca crecimiento, continuidad operativa y prestigio. Valora socios tecnológicos que le liberen tiempo para expansión.



Estratega de Sistemas

Perfil: Responsable de TI, 40-160 empleados

Prioriza estabilidad, soporte confiable y optimización de presupuesto. Prefiere proveedores con lenguaje técnico y SLA claros.



Guardián del Presupuesto

Perfil: Compras en +500 empleados

Se enfoca en ROI, cumplimiento y transparencia. Valora cotizaciones claras, referencias corporativas y historial probado.

Canales, Presupuesto y Tácticas



✓ **Presupuesto:** \$225,000.00 anuales destinados marketing digital, eventos y souvenirs a clientes.

Líneas Editoriales generales por Buyer Persona y Canales

1

Visionario de la PyME

Dueño/Director, 20–80 empleados

- **LinkedIn:** historias de crecimiento y casos de éxito.
- **Facebook/Instagram:** contenido visual de clientes satisfechos y visitas en campo.
- **TikTok:** videos ligeros mostrando impacto real de las soluciones.

2

Estratega de Sistemas

Responsable de TI, 40–160 empleados

- **LinkedIn:** artículos técnicos, webinars y comparativas de soluciones.
- **Sitio web/landing pages:** fichas técnicas y demostraciones.
- **Email:** actualizaciones de seguridad y tendencias IT.

3

Guardián del Presupuesto

Compras en +500 empleados

- **LinkedIn:** casos que demuestren ROI y eficiencia.
- **Email marketing:** mensajes con ahorros y referencias de clientes.
- **Sitio web:** secciones enfocadas en precios claros y beneficios tangibles.

Métricas y Medición de Resultados



Antes

KPIs Actuales: No existen métricas específicas de marketing por la poca cantidad de leads.

Ventas enfocadas a cumplimiento trimestral.



Ahora

KPIs a Implementar:

- Leads generados por periodo
- Tasa de conversión de lead a oportunidad
- Costo de adquisición de lead
- ROAS

Frecuencia de evaluación: mensual