

POLAND

CONTENIDO

1 RELEVAMIENTO

2 INVESTIGACION

3 OBJETIVOS

4 BASE DE DATOS

5 DESARROLLO DE PRODUCTOS

6 SOLUCIONES

**IDEAS
POTENCIADAS
POR LA
EXPERIENCIA**

SOBRE NOSOTROS

Somos un grupo de personas entusiasmadas por las ideas, la **creatividad**, la **estrategia**, las **activaciones** y la **tecnología**. También, una mezcla polaca-argentina iniciada por nuestros ancestros, que humildemente dejaron su ADN en nosotros.

Esta es nuestra tierra para las **ideas**. Ya aterrizaste, bienvenidos a Poland.

POLAND

Es una empresa de servicios de publicidad BTL



MISIÓN

Impulsar el éxito de nuestros clientes mediante campañas publicitarias no convencionales memorables.

VISIÓN

Ser la agencia líder en creatividad publicitaria, reconocida por desarrollar campañas que destaquen en un mercado global en constante cambio.

PRIORIDADES

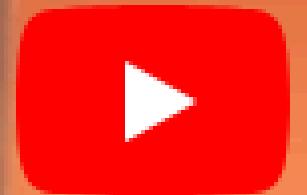
Generar rentabilidad, generar relaciones a largo plazo con nuestros clientes, ofrecer productos que tengan diferenciales



Publicidad Sierra de los Padres



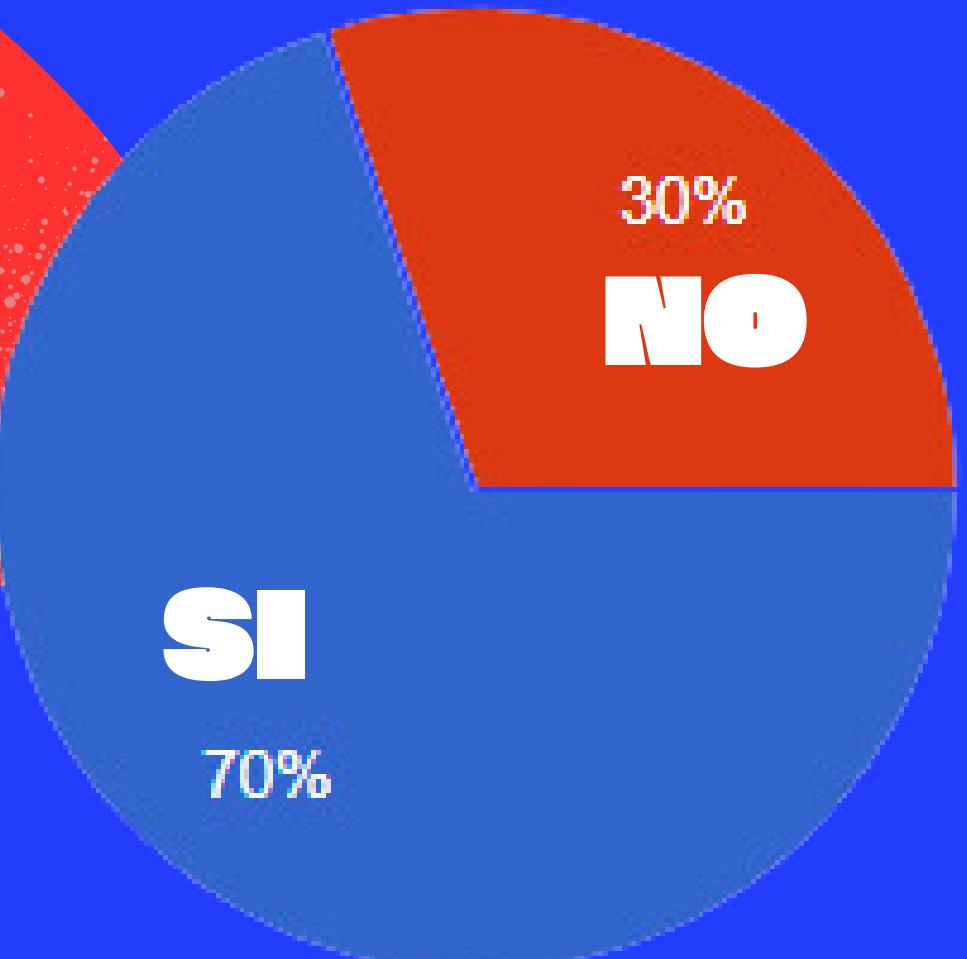
Share



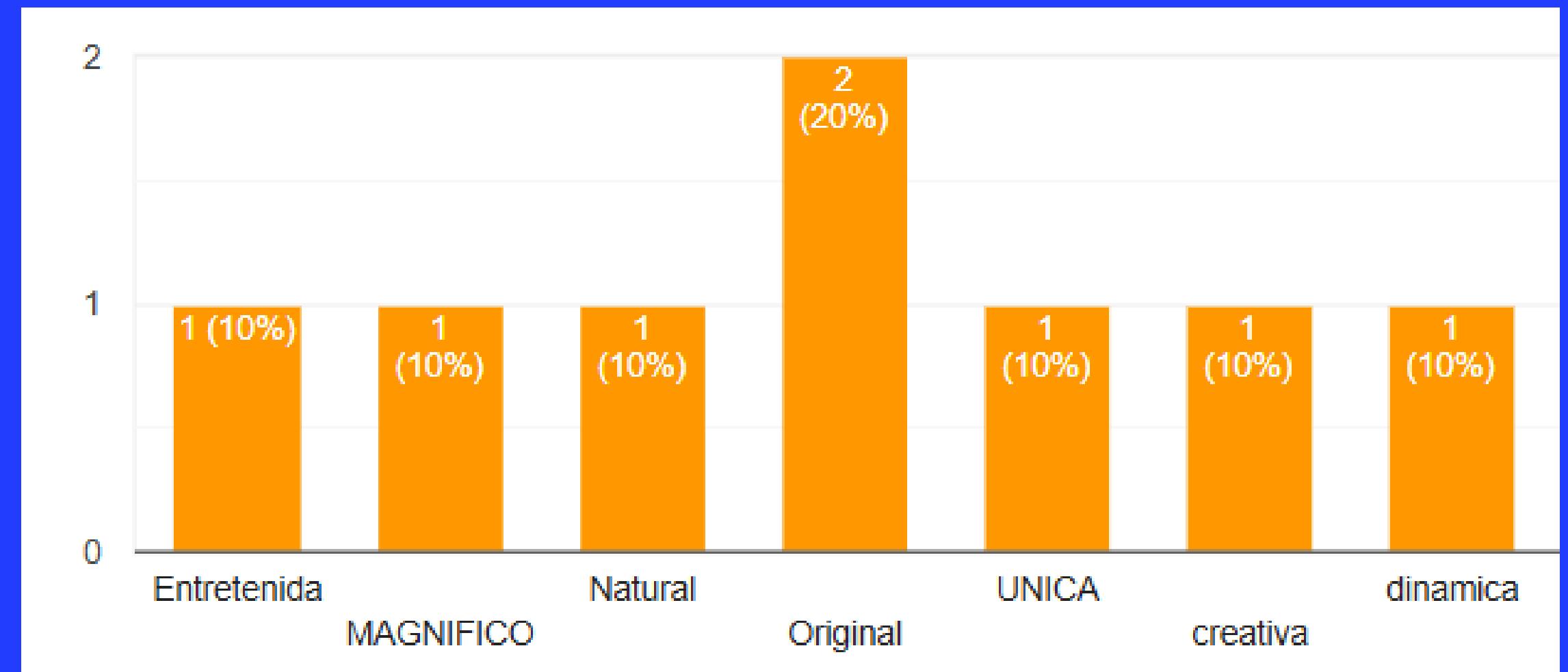
Watch on YouTube

ENCUERSTA

¿Te pareció DISTINTA a las demás publicidades?



Definir la publicidad en UNA sola palabra



OKRS

1

**Ser de las empresas de publicidad más
reconocidas de Argentina para el 2028**

2

**Contar con una base de clientes fidelizada y
diversificada para el 2027**

3

**Aumentar las ganancias por cada campaña
para el año que viene**



**1. SER DE LAS EMPRESAS
DE PUBLICIDAD MÁS
RECONOCIDAS DE
ARGENTINA PARA EL
2028**

1. Duplicar el número de clientes que tenemos actualmente

- Presentar 3 proyectos por mes
- Cerrar 12 contratos por año
- Duplicar las propuestas a empresas por año

2. Aumentar la base de empleados a 20 personas

- Ofrecer 1 pasantía a estudiantes de publicidad por año
- Participar en 5 ferias de Universidades por año
- Hacer un concurso de creatividad por año

3. Ganar un premio Diente

- Hacer 2 publicidades ATL por año
- Plantear 1 campaña disruptiva y fuera de lo convencional por mes
- Aplicar el “Warm Up” creativo todos los días antes de empezar a trabajar por 10 minutos

**2. CONTAR CON UNA
BASE DE CLIENTES
FIDELIZADA Y
DIVERSIFICADA PARA EL
2027**

1. Tener clientes de 7 mercados distintos

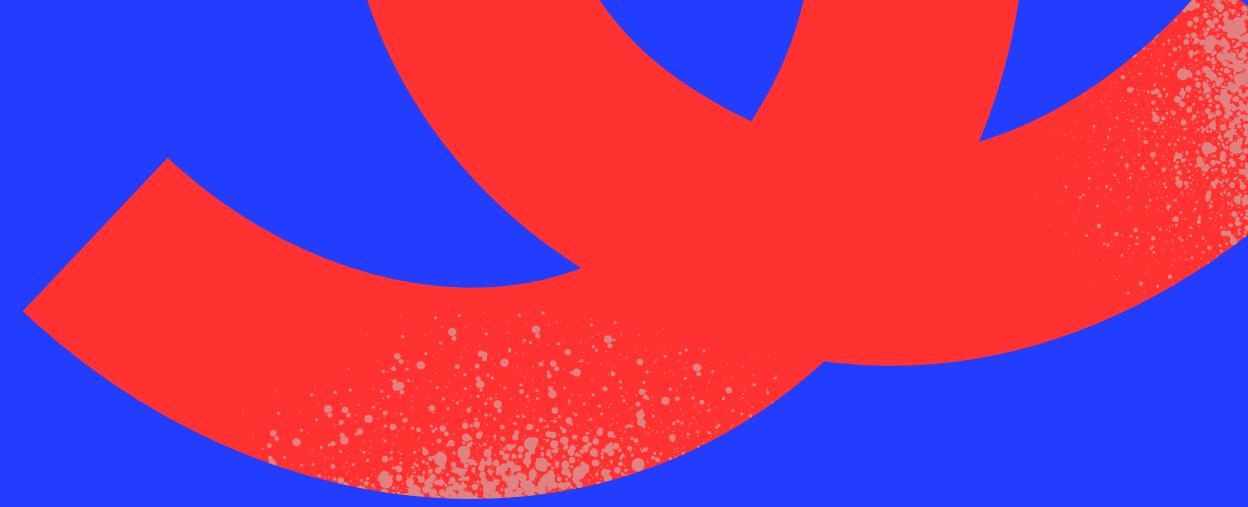
- Entablar 5 reuniones con empresas nuevas por mes
- Abrir el abanico de las regiones donde ofrecemos nuestros servicios
- Ajustar los servicios y productos según las necesidades de cada mercado objetivo

2. Que el 60% de nuestros clientes hayan tenido una relación transcurrida o proyectada de más de 2 años

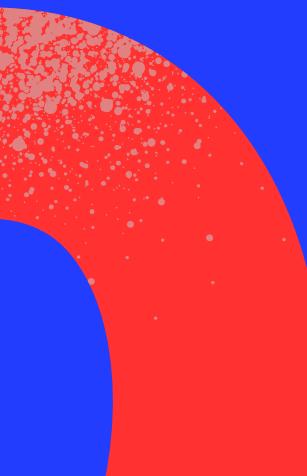
- Generar 6 contratos a largo plazo (2 años mínimo) por año
- Armar paquetes de descuento por cantidad de publicidades y ofrecer a los clientes fieles
- Hacer encuestas de satisfacción para identificar áreas de mejora y tomar medidas proactivas que incrementen la retención de clientes.

3. Que el 80% de nuestros clientes nos hayan elegido más de una vez para hacer una campaña

- Implementar un sistema de encuestas de satisfacción
- Hacer un análisis anual de los clientes que no han renovado para identificar y solucionar los motivos de deserción
- Crear un portafolio de servicios complementarios



**3. AUMENTAR LAS
GANANCIAS POR CADA
CAMPANA PARA EL AÑO
QUE VIENE**

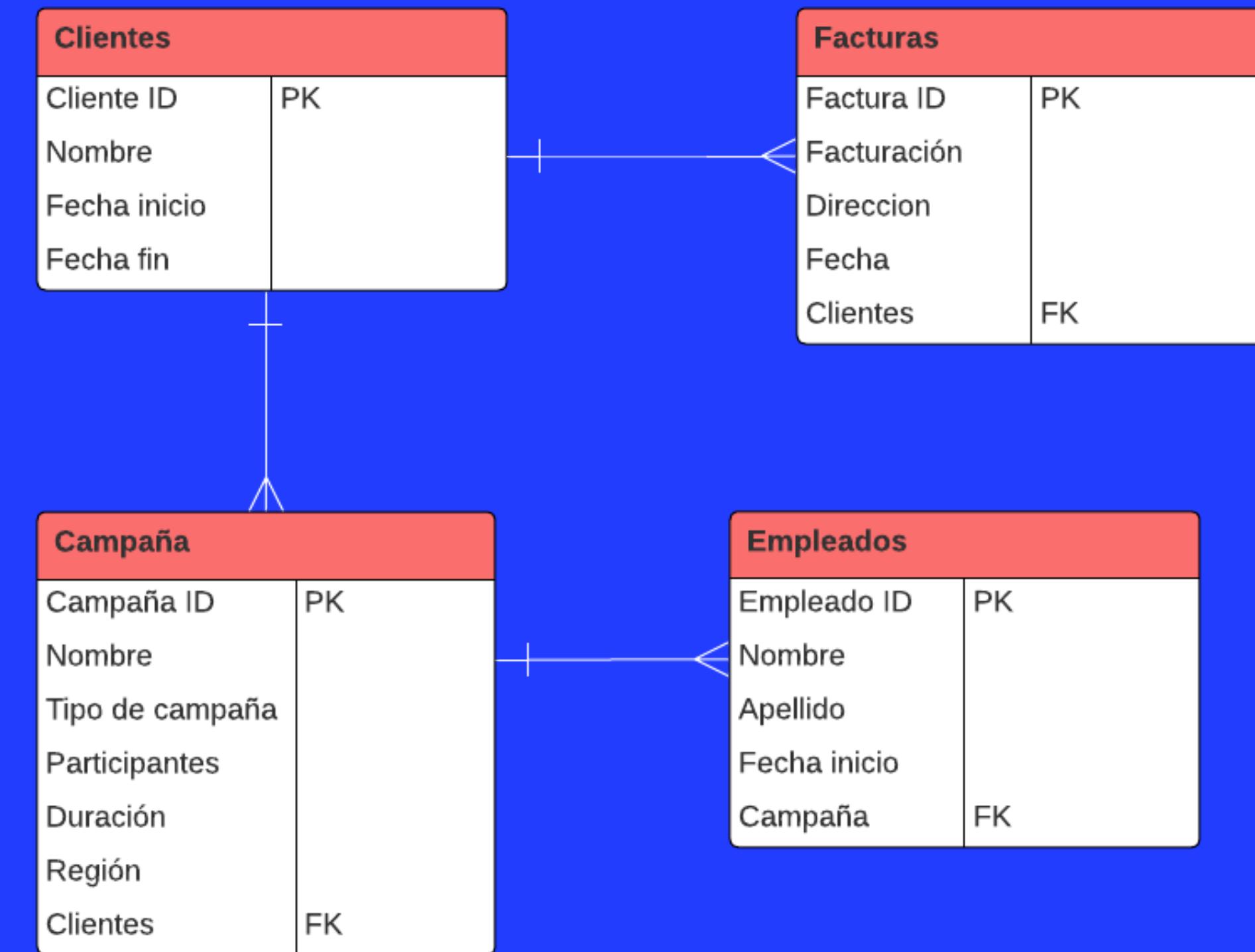


- 1.** Disminuir un **20%** costo perdido en nuestras acciones como empresa
- Realizar un análisis detallado de los costos actuales
 - Adoptar herramientas tecnológicas para automatizar procesos
 - Llevar una base clara de los gastos que se tiene en el mes

- 2.** Aumentar las ventas / publicidades un **10%**
- Ofrecer promociones por volumen o paquetes de servicios
 - Explorar nuevos canales publicitarios
 - Ofrecer descuentos para clientes que nos recomienden a otros clientes

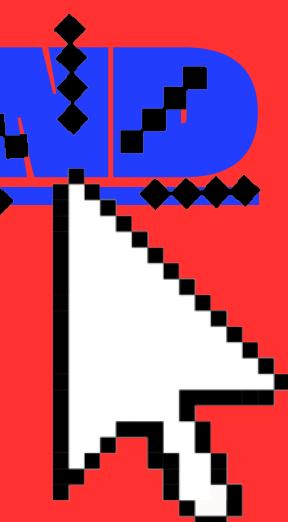
- 3.** Aumentar el margen bruto un **40%**
- Ajustar los precios en base a un análisis de costos y valor percibido
 - Implementar métricas de rendimiento y eficiencia en cada proyecto
 - Identificar y priorizar proyectos con mayor margen de beneficio

BASE DE DATOS



VISUALIZACIÓN DE DATOS

Dashboard POLAND



TABLERO DE MANDO INTEGRAL

Los objetivos se dividen en tres perspectivas:

1. Cliente: Expandir y satisfacer al cliente (duplicar clientes, estar en 7 mercados con 20% de reconocimiento, ganar el premio Diente).

2. Aprendizaje y Crecimiento: Fortalecer el equipo (aumentar empleados, mejorar satisfacción y capacitación).

3. Financiera: Expandir ingresos en nuevos mercados (presencia en 70% de países de la región, 30% de ingresos de nuevos mercados).



SOLUCIONES E INICIATIVAS

1. Ser de las empresas de publicidad más reconocidas de Argentina para el 2028

A. Crear contenido en redes sociales sobre temas de marketing y publicidad para posicionar a Poland como líder de pensamiento.

B. Participar en eventos de publicidad o organizarlos para incrementar la presencia de marca, en los que se invite a clientes potenciales y stakeholders del sector.

C. Apuntar a ganar un premio Diente a través de una buena planificación y eficiencia de campañas muy creativas y distintas a las demás.

SOLUCIONES E INICIATIVAS

2. Contar con una base de clientes fidelizada y diversificada para el 2027

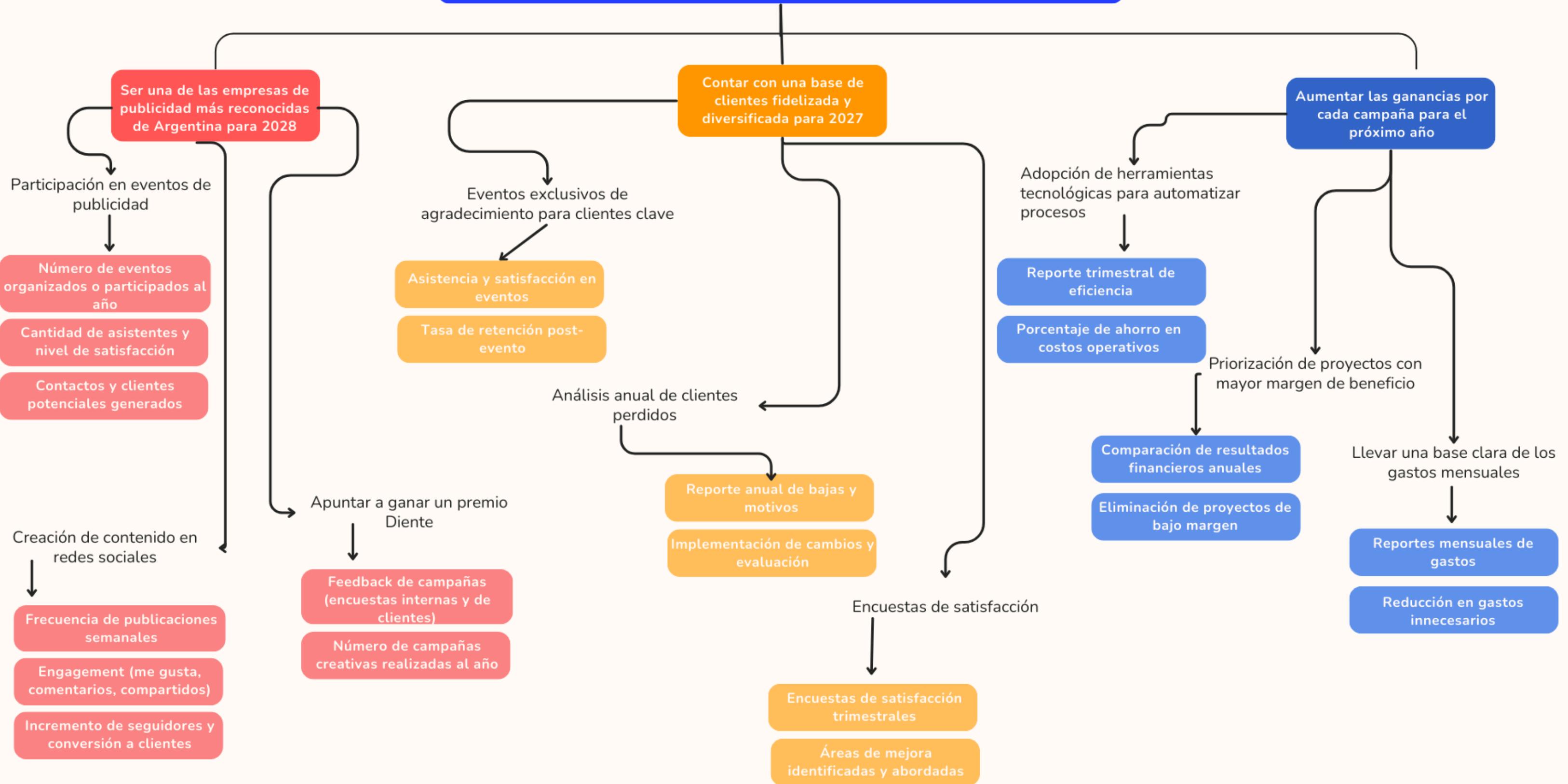
- A.** Organizar eventos exclusivos de agradecimiento para clientes clave, donde se les presenten avances y tendencias en publicidad, reforzando la relación con ellos y fomentando la fidelización.
- B.** Realizar análisis anuales de clientes perdidos para detectar motivos de abandono y ajustar la oferta según sus necesidades (encuestas de satisfacción)
- C.** Hacer encuestas de satisfacción para identificar áreas de mejora y tomar medidas proactivas que incrementen la retención de clientes.

SOLUCIONES E INICIATIVAS

3. Aumentar las ganancias por cada campaña para el año que viene

- A.** Adoptar herramientas tecnológicas para automatizar procesos
- B.** Identificar y priorizar proyectos con mayor margen de beneficio
- C.** Llevar una base clara de los gastos que se tiene en el mes

MEDICION DE INICIATIVAS



**GRACIAS
POLAND.**