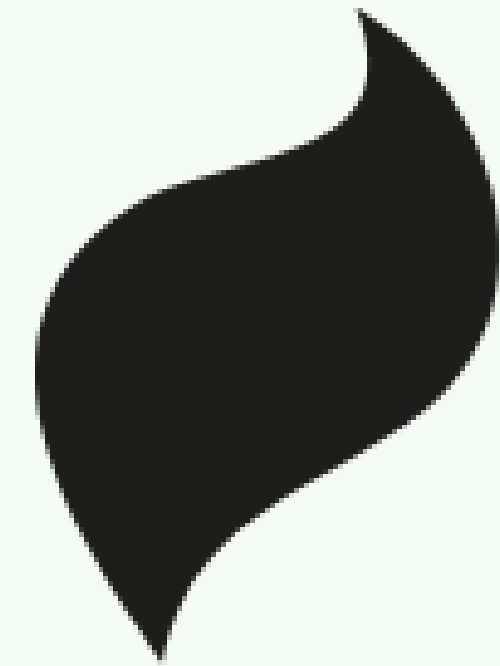


**CLUB DE CALIDAD - MARKETING Y VENTAS**

**FLAME  
ANALYTCS**



**LUCÍA GONZÁLEZ RAMOS**

Marketing Manager

MARKETING MANAGER EN FLAME ANALYTICS

---

# LUCÍA GONZÁLEZ RAMOS

**Licenciada** en Periodismo  
**Master** en MKT / Master en Social Media  
**Experiencia** en medios de comunicación  
Y en Mkt Digital desde 2009





FLAME ANALYTICS

# ¿QUÉ HACEMOS EN FLAME?

Esta presentación se centra en mostrar el trabajo del equipo de marketing en Flame Analytics



FLAME ANALYTICS

---

## HISTORIA

Arrancamos en **2013** como producto de la empresa **Neosystems** y en **2016** ¡nace la empresa Flame analytics!

¿Qué hacemos?

- **Analítica** de espacios físicos, sobre todo tiendas (retail) y centros comerciales: nº visitas, tiempos de estancia, tiempo de espera en colas, zonas visitadas, conversión, fidelidad, perfil demográfico de clientes, etc.
- **Marketing Omnicanal.** Conocemos al cliente y después, captamos sus datos para dirigirnos a él/ella de forma segmentada y personalizada. Creamos **audiencias segmentadas** y **campañas de marketing** basada en gustos e intereses.

# NUESTRO RETO

**Reto/¿Problema?** Producto poco conocido, novedoso, empresa en proceso de crecimiento del norte de España... Si no saben que existes no te buscan...

**Misión:** Evangelización. ¿Cómo?

- ✓ Un gran trabajo de **Branding**. ¡Tu solución es Flame!
- ✓ Mucho **¡Inbound Marketing!!**
- ✓ El **blog**, las **Redes Sociales**, los **webinars**, los **eventos**, el **newsletter**... Todos van a ser claves para:
  - Interactuar
  - Crear comunidad
  - Compartir contenido
  - Y **¡Vender!**



FLAME ANALYTICS

# ACCIONES DE MARKETING

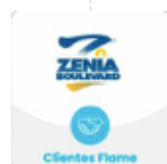
Estrategia de **inbound marketing** a través de diferentes canales de difusión. Llevamos a acabo acciones **online** y **offline**.



Para **posicionarnos**,  
hacer **branding**,  
convertirnos en  
**referentes** a través  
de la creación de  
contenido de  
calidad...



## BLOG



## El Centro Comercial Zenia Boulevard, nuevo cliente de Flame Analytics

Zenia Boulevard, un Centro Comercial al aire libre con más de 150 tiendas y una amplia oferta de ocio y restauración con todos los servicios, cuenta con Flame Analytics para identificar y conectar con sus clientes de forma ágil.

[Leer más >](#)



## Enrique Bayón: «El mall del futuro tiene que integrar la sostenibilidad y lo experiencial»

[Inicio >](#)

### Search



### Categorías

Corporativo (162)

Prensa (88)

Eventos Flame (121)

Shopping Marketing (854)

Canal horeca (52)

Casos de éxito horeca (5)

Consejos Horeca (33)

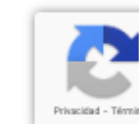
Entrevistas horeca (12)

Webinars horeca (2)

Centros Comerciales (58)

Casos de éxito Centros Comerciales (6)

Consejos Centros Comerciales (22)



## SECTORES

**SECTORES:** RETAIL, CENTROS COMERCIALES, CANAL HORECA

**Objetivo:** Que la gente que busque temas sobre nuestros sectores de acción nos encuentre.

**Ganamos...** Nos posicionamos como expertos, los que más sabemos para potenciar cada sector.

**Desviamos tema hacia Flame.** La gente busca cómo mejorar escaparates... Le contamos las claves... Y de paso le decimos que con Flame podrá conocer el número de transeúntes que pasan frente a él y así medir la eficacia del mismo.

## ENTREVISTAS

**ENTREVISTAS Y ENCUESTAS**

**Objetivo:** Profesionales de cada sector opinan sobre la situación del mismo o responden a la encuesta que les lanzamos (Actualidad, alguna polémica...). Con todas las opiniones redactamos un post.

**Ganamos...** Ambos ganamos visibilidad. Ellos obtienen protagonismo y nosotros contenido relevante y posicionamiento.

**Desviamos tema, de nuevo, hacia Flame.** Les preguntamos qué le parece nuestra herramienta... cómo de importante es la tecnología en su sector, etc.



# CASOS DE ÉXITO

## CASOS DE ÉXITO

**Objetivo:** Mostrar empresas que trabajan con las soluciones de Flame.

**Ganamos...** Posicionamiento y relevancia en cada sector gracias al propio prestigio de nuestros clientes.

**Desviamos tema hacia Flame.**

Explicamos que herramientas de Flame están utilizando y como les han ayudado a mejorar.

# CORPORATIVO

## CORPORATIVO Y PRENSA

**Objetivo:** Dar a conocerlo Flame, es decir, hacemos **BRANDING**. Recopilamos apariciones en medios, podcasts, premios, eventos, ferias, inversiones, etc.

**Ganamos...** Notoriedad de marca al mostrarnos como un equipo unido y comprometido con el público.

**Desviamos tema hacia Flame.** Aquí el win es más para nosotros, aunque el medio también gana contenido. De nuevo, ¡nos posicionamos y hacemos branding! Ahora son ellos los que nos buscan a nosotros 😊

# WEBINARS

Para **difundir** contenido, **posicionarnos** como expertos y referentes en el sector, y para conseguir **contactos de posibles clientes**.

## Flame Webinars

Consulta en esta sección todos nuestros webinars. En los mismos, algún miembro del equipo Flame o un prestigioso profesional invitado nos habla de **tendencias**, **novedades e innovaciones** y nos da los mejores consejos para **optimizar nuestros negocios** y hacerlos más rentables.. No te los puedes perder.

Descubre, por ejemplo las claves para colocar los productos de forma óptima o los trucos más eficaces para mejorar tu escaparate. Entérate qué debes tener en cuenta al diseñar el layout de un centro comerciales o cuáles son las estrategias erróneas que puedes estar llevando a cabo y que están perjudicando a tu restaurante, tu hotel o tu punto de venta. Aprende a optimizar las ventas en periodo de rebajas y a gestionar tu staff de forma eficaz gracias a la tecnología.

[PRÓXIMO WEBINAR→](#)

[HISTÓRICO WEBINARS→](#)



FLAME ANALYTICS

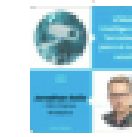
# TIPOLOGÍA DE WEBINARS

**Essentials.** Miembros del equipo tratan temas innovadores relacionados con los sectores que trabajamos y los vinculamos a nuevas soluciones de Flame.

**Con Expertos** ¡Seguimos tirando de los expertos! ¡Los exprimimos! 😊 Ellos dan el seminario, ganan visibilidad, protagonismo... Nosotros: Contenido de calidad y contactos.

**Nosotros, los invitados.** A veces son nuestros partners quienes nos invitan a dar webinars sobre Flame en sus plataformas.

## Entradas



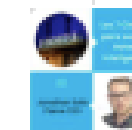
### Webinar: Video Intelligence - Tecnología para el nuevo Retail

El Retail avanza a pasos agigantados y, en los últimos años, se ha subido de lleno al carro de la innovación. Son muchas las tecnologías que se están diseñando para mejorar la experiencia del cliente y lograr un Retail más inteligente.

En este webinar hemos hablado de la [analítica de vídeo](#), una tecnología que ofrece una valiosa información en torno a la que organizar estrategias de mercado que nos permite personalizar la experiencia de cada cliente y conseguir su fidelización y lealtad.

Si quieres saber cómo sacar partido del video intelligence en Retail, no te pierdas el resumen de nuestro último webinar.

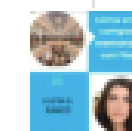
[Leer más >](#)



### Webinar: Las 7 Claves para ser un Hotel Inteligente

Si te perdiste nuestro último webinar no te pierdas este post en el que te resumimos todo lo contado. Descubre las claves para ser un hotel inteligente.

[Leer más >](#)



### Webinar: Descubre cómo enviar campañas relevantes con Flame Analytics

En nuestro último webinar os contamos [cuáles habían sido las campañas de marketing más exitosas](#) de nuestros clientes (centros comerciales) durante el año pasado. Los que estuvisteis o los que habéis visto el vídeo del webinar, recordareis que todas las campañas eran segmentadas, personalizadas, premiaban la fidelidad, eran originales, fomentaban las experiencias... En general, todas ellas, habían contribuido a aumentar la afluencia al centro y a algún operador concreto y, también, en muchos casos, habían logrado aumentar la tasa de repetición y la estancia dentro del centro. Ahora es el momento de contaros cómo estos centros comerciales lanzaron estas campañas gracias a Flame.

[Leer más >](#)



### Descubre cómo crear y lanzar campañas de marketing con impacto en tu CC con Flame













Ya te contamos [las campañas más exitosas del año](#). Ahora... Descubre cómo crearlas y lanzarlas con Flame.

[Leer más >](#)

FLAME ANALYTICS

# WHITEPAPERS

Para **posicionarnos**, hacer **branding**, convertirnos en **referentes** a través de la creación de contenido de calidad...

TODO	WHITEPAPERS CENTROS COMERCIALES	WHITEPAPERS HOTELES	WHITEPAPERS RESTAURANTES	WHITEPAPERS RETAIL
 <p>WHITEPAPER El mall del futuro</p>	 <p>WHITEPAPER 6 Consejos para potenciar la reputación de tu restaurante</p>	 <p>WHITEPAPER Casos de uso de marketing de proximidad en tu CC</p>	 <p>WHITEPAPER Cómo medir la experiencia de compra: 7 métricas para lograrlo</p>	
¿Cómo Será el Mall del Futuro? ¡Te lo contamos!	6 consejos para potenciar la reputación de tu restaurante	Casos de uso de marketing de proximidad en tu CC	Cómo medir la experiencia de compra: 7 métricas para lograrlo	
 <p>WHITEPAPER Cómo ser un hotel inteligente y personalizar la experiencia del cliente</p>	 <p>WHITEPAPER Conoce a tu cliente y optimiza la gestión de tu CC.</p>	 <p>WHITEPAPER Descubre cómo enviar campañas relevantes con Flame analytics</p>	 <p>WHITEPAPER Descubre los 10 KPIS que debes de medir en retail</p>	
Cómo ser un hotel inteligente y personalizar la experiencia del cliente	Conoce a tu Cliente y optimiza la gestión de tu CC	Descubre como enviar campañas relevantes con Flame Analytics	Descubre los 10 KPIS que debes medir en Retail	
 <p>WHITEPAPER La gestión del espacio para el comercio tradicional</p>	 <p>WHITEPAPER Las 7 Claves para ser un Hotel Inteligente</p>	 <p>WHITEPAPER Las Top 5 Campañas de Marketing para CC Más Exitosas del 2021</p>	 <p>WHITEPAPER Las 10 KPIS que todo Centro Comercial debe medir</p>	

## Flame Whitepapers

Descubre los 10 KPIS que puedes y debes medir en el sector Retail

### Unas instrucciones...

Facilitanos tus datos y recibirás un e-mail con el archivo solicitado adjunto.

¡Muchas gracias por tu confianza! 😊

### Necesitamos algunos datos:

👤 NOMBRE Y APELLIDOS\*

✉ EMAIL\*

📞 TELÉFONO\*

🏢 EMPRESA\*

👤 CARGO\*

🏭 SECTOR\*

🌐 PAÍS\*

Confirmo haber leído la [política de Privacidad](#) y acepto el envío de comunicaciones comerciales

ENVIAR



### 10 KPIS que debes medir en

Te has preguntado alguna vez... ¿Lo estoy haciendo bien? ¿Es mi negocio rentable? ¿Es mi estrategia adecuada? Seguro que sí, todos lo hacemos. Muchas veces tenemos dudas acerca de nuestra estrategia y nos preguntamos si nuestro negocio es realmente rentable. Lo cierto es que la respuesta a esta pregunta es necesaria y clave. Y no vale sólo con saber nuestras ventas y de beneficios (que también son importantes) sino que hay que ir mucho más allá. Necesitamos datos que nos den las claves para analizar la situación de nuestro negocio. Veamos entonces cómo podemos medir la eficacia comercial. ¿Cuáles son los 10 KPIS que debes medir en el sector retail? ¿qué debemos medir? Necesitamos...

FLAME ANALYTICS

# FICHAS Y WHITEPAPERS

Para **posicionarnos**, hacer branding, convertirnos en referentes a través de la creación de **contenido** de calidad...

En algunas ocasiones nos servimos de nuevo de los expertos.

Buen canal para conseguir datos de **contacto** (email, teléfono...).

Los usuarios consiguen descargar documentos de interés aportando antes sus datos, con los que después podremos crear un **canal de comunicación** para intentar vender.



FLAME ANALYTICS

---

## REDES SOCIALES

Actualmente contamos con perfiles de empresa en **LinkedIn, Facebook, Instagram, Twitter** y **YouTube**. Siendo la primera en la que más comunidad tenemos y dónde mayor interacción recibimos por parte de la audiencia.

# REDES SOCIALES

- Para **interactuar** con usuarios: Bienvenidas, agradecimientos, respuestas a dudas, atención al cliente... Las **claves**: Somos majos ☺, siempre respondemos, estamos atentos a menciones...
- Para **compartir** contenidos de valor, casi a diario. Actualmente nuestro **calendario de publicaciones** se basa en 3 publicaciones a la semana + noticias que surjan.
- Para hacer **comunidad** y aumentar nuestra red: contactar con potenciales clientes, partners, periodistas y expertos.



FLAME ANALYTICS

---

## LINKEDIN

6.233 SEGUIDORES

## INSTAGRAM

1.388 SEGUIDORES

## FACEBOOK

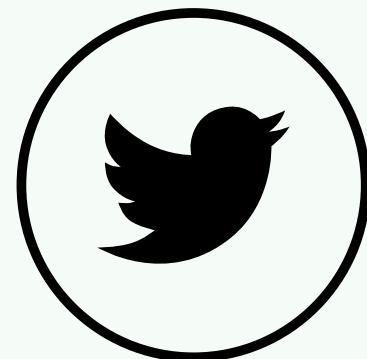
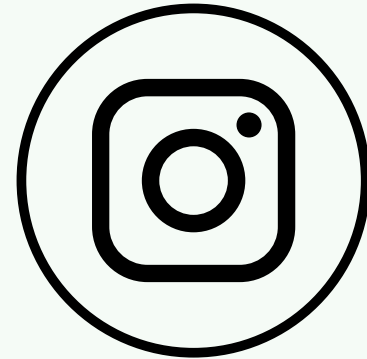
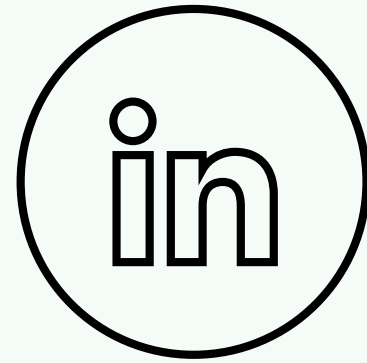
4.074 SEGUIDORES

## TWITTER

3.483 SEGUIDORES

## YOUTUBE

1.670 SUSCRIPTORES



## CONTACTOS CONSEGUIDOS A TRAVÉS DE RRSS

2020 - 400 CONTACTOS  
2021 - 516 CONTACTOS  
2022 - 708 CONTACTOS  
2023 - 268 CONTACTOS

## VISITAS WEB A TRAVÉS DE RRSS

2020 - 4.425 VISITAS  
2021 - 4.848 VISITAS  
2022 - 5.731 VISITAS  
2023 - 554 1.VISITAS





## FLAME ANALYTICS

---

# FLAME TALKS

Mesas Redondas, Jornadas, Desayunos...

2-3 veces al año organizamos un **evento físico propio**, normalmente en ciudades grandes como Madrid y/o Barcelona. Dirigido a **más de 60 asistentes** que pueden ser cliente final o partner. El **objetivo** es hacer branding, conseguir contactos y vender.



FLAME ANALYTICS

## FLAME TALKS

Para mejorar imagen de marca y hacer **branding**. Invitamos a partners, a clientes y a potenciales.

- Les invitamos a un **cocktail** ¡Que no falten el jamón ibérico y la cerveza!
- Regalamos **merchandising**
- Lo celebramos en un sitio con **glamour**
- Hacemos **sorteos** para los asistentes
- Contamos con **patrocinadores**

Los eventos también nos sirven para **crear comunidad** y hacer **contactos**.

Y, por supuesto, el objetivo final es siempre **vender**.



FLAME ANALYTICS

---

## NEWSLETTER

Envío periódico de newsletter a todos aquellos, que voluntariamente, se han interesado por Flame y sus soluciones y quieren recibir más información sobre ello de forma recurrente.

FLAME ANALYTICS

# NEWSLETTER

Con casi **3.500 inscritos**, es una de las principales formas de comunicarnos con la audiencia de Flame.

Siempre cumpliendo **RGPD**.

Las newsletters se envían de forma periódica **cada mes**, tanto en **español** como en **inglés**.

En ellas se comparten en forma de **resumen** alguna de las noticias más destacadas del mes, así como los eventos o webinars que se hayan celebrado.

Las newsletter también se utilizan como medio para **invitar** asistentes a webinars y eventos presenciales.



## Flame Analytics ha ganado 14 insignias en los Winter Reports de G2



¡Buenas noticias! :)  
Flame Analytics acaba de obtener catorce distintivos en los informes de mercado de Invierno de la plataforma G2 recientemente publicados, que premian las mejores soluciones tecnológicas en diferentes campos.

[Leer noticia](#)

## En Flame Analytics presentamos nuestro nuevo vídeo corporativo



Esperamos que os guste nuestro nuevo vídeo corporativo. En él queremos transmitir lo que somos, lo que hacemos, nuestros objetivos y todas las ventajas de las que se benefician todos nuestros clientes.

[Ver vídeo](#)

## Retos y Tendencias de los Centros Comerciales para 2023



Los centros comerciales se han ido enfrentando a enormes desafíos y han experimentado una cantidad increíble de cambios en los últimos años, y esto no será menos a lo largo de 2023. Este año será de consolidación del sector y de demostrar, una vez más, la resiliencia de los centros comerciales.

[Leer noticia](#)

### Entrevista

Martin Macwhinnie



«Usamos la tecnología para recopilar y analizar los datos de los minoristas»

Martin Macwhinnie es el gerente del centro comercial Grand Arcade en Cambridge, Reino Unido. Hoy le entrevistamos para que comparta sus pensamientos sobre la situación del sector.

[Leer entrevista](#)

### Whitepaper

¿Qué kpis debes medir?



Los 10 KPIS que todo Centro Comercial debe medir

¿Cuáles son los 10 kpis más importantes que debemos medir para gestionar con éxito un centro comercial? Os contamos en este whitepaper cuáles son, basándonos en nuestra experiencia y en la de nuestros clientes.

[Descarga](#)

### Demo

Solicita tu demo



¿Quieres saber cómo es Flame y cómo funciona? Solicita ya tu Demo Essentials.

Con la demo Essentials tendrás un primer acercamiento a la única herramienta que te proporciona una analítica ágil, completa y real de tu espacio y gracias a la cual podrás optimizar la gestión de tu negocio y tomar las mejores decisiones, basadas en datos objetivos. [¡Solicita ya tu Essentials!](#)



FLAME ANALYTICS

---

## WEB

La web es el **centro** de las estrategias, el escaparate y la carta de presentación del producto.

Todas las acciones de marketing y comunicación que hemos visto tienen como **objetivo** y giran en torno a la web. Haciendo que sea nuestra **mayor fuente de contactos**.

# Intelligent Analytics For Physical Spaces



Analítica de **Localización** precisa que combina **video** y otras fuentes de **datos** para maximizar el valor de los visitantes y el rendimiento de los espacios físicos.



[SOLICITA UNA DEMO](#)

FLAME ANALYTICS

## DATOS WEB

Flame Analytics	2020	2021	2022	2023
Visitas web ES	137.021	167.209	180.222	32.835
Visitas web EN	59.016	53.003	50.446	15.946
Contactos conseguidos	1.575	1.660	1.363	452



CHARLA CLUB CALIDAD

# FLAME ANALYTICS



LUCÍA GONZÁLEZ RAMOS

Marketing Manager