

● PROPUESTA INICIAL · B2C + B2B

Plan de trabajo de Marketing.

Reposicionamiento de D-Link con foco en **generación de demanda, presencia digital y ejecución comercial**. Una estrategia regional, con ejecución adaptada a cada mercado.

Argentina

Perú

Chile

Un solo plan que conecta toda la operación.

Marca, contenido, e-commerce, canal y campañas trabajan en un mismo flujo: cada acción refuerza a la siguiente.

01

Marca y contenido

02

Redes sociales

03

**E-commerce y
marketplaces**

04

Top Accounts

05

Campañas comerciales

06

Comunicación B2B

07

Herramientas para el canal

08

Fechas comerciales

Un plan que habla los dos idiomas de D-Link.

B2C

**Donde el usuario busca,
compara y compra.**

Instagram

Facebook

Mercado Libre

Libre Opción

Retailers online

Banners y landings

Newsletters

Campañas y fechas

B2B

**Donde se construye el canal
y la demanda corporativa.**

LinkedIn

E-mail marketing

Presentaciones

Comparativos

Capacitaciones

Eventos y activaciones

Cinco workstreams que trabajan en conjunto.

Cada uno con un objetivo claro, acciones concretas y un alcance mensual medible.

01

E-commerce y Marketplaces

Presencia y conversión donde el usuario compara y decide.

02

Presencia en Top Accounts

Visibilidad en las cuentas que concentran tráfico y decisión.

03

Motor de Contenido

Flujo continuo de piezas para todos los canales y mercados.

04

Calendarización y Fechas Clave

Activación de los momentos comerciales del año.

05

Activación y Soporte al Canal

Comunicación, capacitación y soporte a resellers.

01

E-commerce y Marketplaces

Objetivo: mejorar la presencia y conversión de D-Link en los canales donde el usuario busca, compara y decide.

QUÉ HACEMOS

- ☐ Optimización y actualización del catálogo.
- ☐ Mejora de títulos, descripciones y atributos técnicos.
- ☐ Desarrollo y adaptación de imágenes, beneficios y claims.
- ☐ Priorización de productos foco.
- ☐ Ordenamiento y mejora continua de Mercado Libre.
- ☐ Adaptación de contenido para sitios de Top Accounts.

ALCANCE MENSUAL

Clips para Mercado Libre	Hasta 20 POR MES
Cambios de banners en Mercado Libre	Hasta 2 POR MES
Sets de imágenes o adaptaciones	Hasta 30 POR MES
Revisión de catálogo prioritario	Mensual

✓ **Resultado esperado:** una presencia digital más clara, completa y competitiva, optimizada para acompañar la decisión de compra y generar mayor conversión.

02

Presencia en Top Accounts

Objetivo: aumentar la visibilidad de D-Link en las cuentas que concentran mayor tráfico, exposición y decisión de compra.

QUÉ HACEMOS

- ☐ Priorización de retailers, ecommerce, marketplaces y resellers estratégicos.
- ☐ Identificación de cuentas con mayor potencial comercial.
- ☐ Coordinación de oportunidades de visibilidad y campañas.
- ☐ Seguimiento de productos foco y acciones por cuenta.
- ☐ Acompañamiento en la comunicación con cada partner.

ALCANCE MENSUAL

Reuniones virtuales con resellers **Hasta 8**
POR MES

Reuniones presenciales con resellers **Hasta 2**
POR MES

Seguimiento de acciones y oportunidades detectadas **Continuo**

✓ **Resultado esperado:** mayor presencia de D-Link en las cuentas estratégicas, fortaleciendo la relación con el canal y generando nuevas oportunidades de exposición y demanda.

03

Motor de Contenido

Objetivo: un flujo continuo de contenidos y materiales que acompañe las necesidades comerciales, digitales y de canal.

QUÉ HACEMOS

- ☐ Contenido A+ para productos foco y clips para Mercado Libre.
- ☐ Diseño y adaptación de banners digitales.
- ☐ Contenido para Instagram, Facebook y LinkedIn (B2B).
- ☐ Adaptación de piezas por producto, campaña, plataforma y país.

✓

Resultado esperado: un motor de contenido que acompañe de forma ágil las necesidades de e-commerce, redes, comunicación B2B, campañas, retailers y equipos comerciales.

ALCANCE MENSUAL

Contenido A+ productos foco	Hasta 20 / MES
Clips para Mercado Libre	Hasta 20 / MES
Piezas gráficas por canal	Hasta 50 / MES
Social B2C · AR·PE·CL	Hasta 8 / MES
Contenido B2B · LinkedIn	Hasta 4 / MES
Materiales de venta	Hasta 1 / MES
Catálogo D-Link en PDF	Hasta 1 / TRIM.

04 Calendarización y Fechas Clave

Objetivo: planificar y activar los principales momentos comerciales del año con foco en alcance, tráfico y conversión.

QUÉ HACEMOS

- ☐ Calendarización anual de campañas y fechas comerciales.
- ☐ Gestión de campañas y tareas en tiempo real desde ERP.
- ☐ Contenido específico por campaña y coordinación con canales.
- ☐ Estandarización de POEs y seguimiento por reseller.

FECHAS Y CAMPAÑAS

Hot Sale

CyberMonday

Black Friday

Día del Padre

Día de la Madre

Navidad

+ por mercado

INCLUYE

Planificación y coordinación de campañas ✓

Contenido y seguimiento de resellers ✓

Estandarización de POEs · métricas ✓

Pauta Google / Meta Ads **A cotizar**

CADA CAMPAÑA DEFINE

Objetivo · foco · piezas · canales **Definido**

Inversión · ejecución · medición **Por campaña**

05 Activación y Soporte al Canal

Objetivo: fortalecer el vínculo con el canal y acompañar a resellers y cuentas clave con comunicación, capacitación y soporte.

QUÉ HACEMOS

- ☐ **E-mail marketing:** envíos a bases de D-Link, segmentados por país, campaña y objetivo.
- ☐ **Capacitaciones:** acompañamiento a vendedores, resellers y cuentas clave.
- ☐ Adaptación de contenidos según producto, audiencia y mercado.
- ☐ **Eventos:** soporte creativo y operativo para activaciones y lanzamientos.

ALCANCE MENSUAL

Envíos de e-mail marketing segmentados

Hasta 2
POR MES

Capacitaciones a vendedores y cuentas clave

Según agenda

Soporte a eventos y activaciones

Hasta 1
POR TRIMESTRE

- ☒ **Resultado esperado:** mantener activo el vínculo con el canal, fortalecer el conocimiento de producto y acompañar las instancias de capacitación, relacionamiento y activación comercial.

Un ritmo simple: planificar, producir, activar, medir y ajustar.

Un ciclo mensual que ordena la ejecución por país, canal, producto y fecha, y reorienta el esfuerzo hacia lo que rinde.

01



Plan mensual

Prioridades por país, canal, producto y fecha comercial.

02



Producción

Assets, contenidos, videos, banners, mailing y piezas de campaña.

03



Activación

Marketplaces, Top Accounts, redes, LinkedIn, prensa y canal.

04



Medición

Ranking, tráfico, catálogo, contenido, conversión y ejecución.

05



Ajuste

Reorientación hacia los productos, canales y acciones que rinden.

Qué queda fuera de esta propuesta inicial.

Con foco y transparencia, dejamos explícito lo no incluido. Cualquiera de estos ítems puede sumarse con una cotización dedicada.



Viáticos



Merchandising



Prensa



Publicidad



Videos institucionales complejos



Google Ads + Meta Ads



La creación de campañas y la inversión en **Google Ads** y **Meta Ads** se cotizan por separado. La **producción de contenido** y la **planificación** de esas campañas sí están incluidas en este plan.

Que D-Link vuelva a estar visible, activa y considerada en el momento de compra.

Un modelo de ejecución que conecta e-commerce, Top Accounts, contenido, campañas, redes y canal, con seguimiento continuo para fortalecer la marca y generar demanda. Una estrategia regional; ejecución adaptada a cada mercado.

B2C + B2B integrados

Argentina · Perú · Chile

Seguimiento y medición continua

Avancemos →