



Mar Villa Escudero, fundadora y CEO.

**T**rademarketing Research es una compañía que lleva más de 15 años operando en España y Portugal, apoyando a departamentos de marketing y ventas de las principales multinacionales del sector tecnológico, como Samsung, Salesforce, Fitbit (Google), Dell Technologies, entre otros.

Su propuesta de valor está basada en tres pilares. Primero, su equipo directivo cuenta con más de 25 años de expertise en el sector de la tecnología.

Segundo, un equipo humano con una dilatada experiencia en todo el canal de distribución, desde fabricante -pasando por mayorista y distribuidor-, hasta llegar a la empresa final. Tercero, cuenta con tecnologías y plataformas propias con *frontend* y *backend* personalizables.

Dentro del entorno B2C, están especializados en ofrecer servicios y soluciones innovadores con las últimas tendencias tecnológicas en el vertical de retail; análisis de posicionamiento,

outsourcing comercial, herramientas BI, y marketing digital, implementando las mejores estrategias omnicanal para potenciar las ventas *off-on line*.

Actualmente, abarcan nuevos sectores como beauty y DIY de la mano de Oway y Cricut.

Además, cuentan con la división TMRB2B, con una larga trayectoria, especializados en generación de demanda para potenciar oportunidades de negocio con programas de canal, campañas de generación de demanda *inbound* y *outbound*, marketing digital y contenidos, eventos, y servicios de *data quality*.

Recientemente, Trademarketing Research lanzó su Servicio OnLive, que ofrece una atención omnicanal, siempre personalizada, a las consultas de sus potenciales clientes en el momento clave previo a la compra.

OnLive está tecnológicamente pensada para lograr un mejor posicio-

namiento de marca, tanto si el cliente accede desde la tienda física como desde una web *e-commerce*.

Entre los beneficios de implementar esta plataforma destacan el incremento de ventas online, el aumento de ticket medio de compra, reducción de la tasa de abandono y devoluciones de productos, y la mejora de experiencia de compra.

El Dashboard en tiempo real permite extraer datos valiosísimos para los fabricantes y *retailers*, como experiencias en cada uno de los puntos de contacto (*touch points*), conocer el acceso de los consumidores a través de distintos formatos (*link/QR*, tienda física /*e-commerce*) o intención de compra.

Todos los datos que se obtienen, permiten a fabricantes y *retailers* conocer el ROI de sus campañas y corregirlas o reorientarlas, de ser necesario. Por ejemplo, qué producto se consulta

más y tiene más conversiones, qué funcionalidad despierta más interés en los clientes e, incluso, en qué punto (tienda física concreta o *e-commerce*) tiene más flujo de consumidores y conversiones.

Mar Villa, Fundadora y CEO de Trademarketing Research, resume así el nuevo Servicio OnLive: "en el contexto actual el *e-commerce* ha incrementado de forma exponencial el número de clientes. En Trademarketing Research, donde ya tenemos una amplia experiencia ofreciendo servicio de promotores con alta especialización en el punto de venta, hemos dado el paso para ofrecer este servicio en el entorno digital y omnicanal, en una plataforma que, además, ofrece muchas más ventajas y beneficios a nuestros clientes".

MARKETING DIGITAL

# Trademarketing Research

**Revoluciona el servicio de promotores con OnLive, la plataforma que humaniza la experiencia del cliente en el entorno digital**