


AXIO+

CURADORÍA ESTRATÉGICA DE MARCAS



El éxito siempre dependerá
de la toma correcta de decisiones.

Marcelo Quirici Rodriguez

**BUENOS
AIRES**



Silvina Fuentes

MIAMI

¿Que hacemos?

ESTRATEGIA DE MARCA

Definición de posicionamiento y propuesta de valor.

Construcción de narrativa y mensaje central.

Identificación de audiencias y contextos clave.

Arquitectura de marca.

Lineamientos estratégicos para la toma de decisiones.

DIRECCIÓN CREATIVA

Desarrollo del concepto creativo rector.

Definición del sistema visual.

Construcción del tono y lenguaje de la marca.

Supervisión y coherencia en todas las piezas.

Adaptación creativa a distintos formatos y medios.

CURADURÍA DE CONTENIDOS

Definición de qué comunicar y qué no.

Organización de ejes y territorios de contenido.

Planificación con criterio.

Control de coherencia y consistencia.

Optimización y actualización del contenido.

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN

Diseño y producción de piezas.

Desarrollo de sitios web y plataformas.

Aplicación de la marca en todos sus puntos de contacto.

Coordinación de equipos y proveedores.

Seguimiento y control de ejecución.

COMUNICACIÓN Y CAMPAÑAS

Diseño de estrategias de comunicación.

Conceptualización y desarrollo de campañas.

Activación en medios y canales digitales y offline.

Generación de contenido para acciones específicas.

Medición de resultados y optimización.

CHUNGO.

Nos convocaron para realizar el rebranding en 2023. A partir de ahí continuamos con el diseño de todo lo vinculado al marketing y comunicación, trabajando integralmente la gestión de la marca, contratación de proveedores, apertura de locales, prensa, publicidad, social media, entre otras cosas

- * REBRANDING.
- * PLAN DE MARKETING.
- * INBOUD MARKETING.
- * DISEÑO DE LOCALES.
- * POP MERCHANDISING.
- * SEO.
- * UGC.
- * IINFLUENCERS.
- * SELECCIÓN PROVEEDORES.
- * OMNISCANALIDAD.
- * PRODUCCIONES VARIAS.
- * EVENTOS.

“Un cambio radical con resultados precisos. La marca escaló y logró una posición sólida en el mercado. Creció 40% en franquiciados y subió casi un 28% en volumen de tickets y un 35% en facturación.”



Electrolux

La subsidiaria Argentina, nos contrató para realizar un trabajo integral que incluyó todo lo referido a la venta directa de productos, pop, promociones, concursos, programas garantías y fidelizaciones, base de datos de clientes, RSM, e-mail marketing, social media y satisfacción del cliente, reportando a la dirección de marketing.

- * BP
- * PLAN DE MARKETING.
- * SEM / SEO.
- * UGC.
- * POP MERCHANDISING.
- * E-MAIL MARKETING.
- * REMARKETING.
- * COBRANDINGS.
- * KPI.
- * UX.
- * ENGAGEMENT.

"10 años acompañando a la empresa logrando en 8 de estos años lograr los objetivos de marketing. En esta etapa se incorporaron más de 140 productos nuevos de distintas líneas, lo que representó un gran desafío"





La cadena diseñó un nuevo concepto de "Residencias Hilton" que implementaría junto al Hotel en Pilar Golf. Nos encargamos del marketing promocional, las presentaciones de este gran proyecto, la búsqueda de potenciales clientes y el evento

- * **INBOUND MARKETING.**
- * **CJM.**
- * **ROI.**
- * **LEAD.**
- * **SEO / SEM.**
- * **UGC**
- * **COBRANDINGS.**
- * **OMNICALIDAD..**
- * **KPI.**
- * **EVENTOS.**

"Los resultados fueron muy importantes, logrando muy buena cobertura de prensa, un evento muy prolijo, torneos que sumaron muchos sponsors y venta del 20% más de unidades objetivos"

The Walt Disney Company

Disney Latin America nos invitó a participar de la apertura de la oficina en Buenos Aires.

Para ellos desarrollamos Corners en tiendas de distintas escalas y un programa de “power merchandising” que se aplicó en todos los países de la región bajo nuestra supervisión.

- * **ESTRATEGIA.**
- * **DISEÑO.**
- * **ROI.**
- * **PRESENTACIONES.**
- * **UGC.**
- * **DISEÑO DE ESPACIOS.**
- * **ENGAGEMENT.**
- * **POP MERCHANDISING.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**
- * **RELEVAMIENTOS PDV.**

“10 años acompañándolos en el desarrollo del trade marketing en la región con excelentes resultados que se coronaron con objetivos cumplidos y el premio “Great idea of the world””





Ibero American Film Festival Miami

Nos convocaron para colaborar con la organización de este prestigioso festival, ocupándonos de promover el interés en la opinión pública y las personas amantes del cine.

Nos ocupamos de todo lo vinculado a la comunicación, los eventos y la logística.

- * **BRANDING.**
- * **SOCIAL MEDIA.**
- * **NETWORKING..**
- * **POP MERCHANDISING.**
- * **DISEÑO.**
- * **SEO/SEM.**
- * **OMNISCANALIDAD.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**
- * **LOGÍSTICA INTEGRAL.**
- * **PRODUCCIONES.**
- * **EVENTOS.**
- * **PRESENTACIONES.**

“Los resultados en las diferentes ediciones, fueron excelentes. Logrando una imagen muy acorde al prestigio del festival, los sponsors y el público que concurrió a disfrutar del cine”.





EL CABURÉ

El Caburé Polo Team nos convocó para diseñar su marca, para luego, desarrollar eventos, torneos y presentaciones varias en Argentina y diversos países.

- * **BRANDING.**
- * **NETWORKING.**
- * **EVENTOS.**
- * **NETWORKING.**
- * **COBRANDINGS.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**
- * **AUDIOVISUALES.**

“Eventos inolvidables, en donde los resultados deportivos quedaron en un segundo plano”



YPF

Diseñamos y producimos diez eventos de presentación de nuevo negocios de hidrocarburos que se realizaron en locaciones especialmente seleccionadas, con muy buenos resultados, logrando cumplir con los estándares que la compañía promueve.

- * **EVENTOS.**
- * **ENGAGEMENT.**
- * **NETWORKING.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**
- * **LEAD.**
- * **AUDIOVISUALES.**
- * **MOCKUPS.**
- * **POP MERCHANDISING.**

"Todos los eventos lograron cumplir los objetivos cuali cuantitativos"

VITAMINA

En su nacimiento nos contrataron para el diseño de la marca VITAMINA.

Durante varios años produjimos las campañas, medios, el packaging y la implementación en puntos de venta.

También organizamos desfiles, eventos junto a la gerencia de marketing.

- * **BRANDING.**
- * **PRODUCCIONES VARIAS.**
- * **FOTOGRAFÍA.**
- * **DISEÑO DE LOCALES.**
- * **PACKAGING.**

“La marca rápidamente creció y se consolidó como una propuesta importante en el sector indumentaria femenina”.





Para BMW Motohaus, trabajamos en el diseño de los locales, la promoción de sus nuevos modelos y la comunicación direccionada a potenciales compradores de estos modelos.

- * **KPI.**
- * **PLAN DE MARKETING.**
- * **SOCIAL MEDIA.**
- * **ONE TO ONE.**
- * **BBDD.**
- * **ADDS.**
- * **INBOUND.**
- * **COBRANDINGS.**
- * **REMARKETING.**
- * **TESTING / USER.**
- * **EVENTOS.**

“La ventas fueron records en un tiempo limitado en que promovimos muchas de estas acciones.”

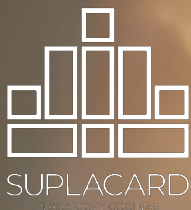
Buttman

Desde el inicio comenzamos a acompañar a esta industria que mutó significativamente. Acompañamos los cambios siempre atentos a las nuevas tendencias y a los nuevos mercados. Desarrollamos marcas, sub marcas, estrategias diversas y un plan de expansión y comunicación on line y offline.

- * **BRANDING.**
- * **PLAN DE MARKETING.**
- * **SOCIAL MEDIA.**
- * **DISEÑO DE LOCALES.**
- * **POP MERCHANDISING.**
- * **DISEÑO.**
- * **RRHH CLIENTES INTERNOS**
- * **COBRANDINGS.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**
- * **CASTINGS.**
- * **PRODUCCIONES VARIAS.**
- * **EVENTOS.**

“Logramos acompañar a nuestro cliente durante mucho tiempo. El posicionamiento se consolidó como líderes de mercado local y de países limítrofes.

El negocio creció mucho y nos sentimos parte de eso”



La empresa tenía su facturación concentrada en usuarios finales y su percepción era “producto accesible”. Nuestro trabajo fue abrir una líneas de vetas por volumen, apuntadas a constructoras y estudio de arquitectura y proveerle valor, aumentando los precios y la percepción sobre el costo.

- * **BRANDING.**
- * **PRODUCCIONES VARIAS.**
- * **ENGAGEMENT.**
- * **DISEÑO DE LOCALES.**
- * **INBOUND.**
- * **CJM.**
- * **OMNICALIDAD.**

“Los resultados llegaron enseguida. la nueva unidad de negocios se consolidó con ventas en volumen a un mismo cliente.

Desde la comunicación agregamos valor y la marca gana en percepción”



Para maximizar el talento de este gran artista, desarrollamos una serie de regalos empresariales para promover su arte y anclarlo con valores de las empresas que contrataban sus servicios.

- * **REGALERIA CORPO.**
- * **POP MERCHANDISING.**
- * **DISEÑO.**
- * **COMEX.**
- * **COBRANDINGS.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**

“Una idea que pensamos, produjimos, promovimos y realiamos, que sigue creciendo”.

Microsoft

La subsidiaria latinoamericana nos contrató para diseñar e implementar una serie de eventos para su comunidad interna y revendedores de distintos productos de la compañía.

Realizamos más de 50 eventos con distintas temáticas que llamamos "Microsoft Day"

- * **BRANDING.**
- * **PLAN DE MARKETING.**
- * **LOGÍSTICA.**
- * **EVENTOS.**
- * **POP MERCHANDISING.**
- * **DISEÑO.**
- * **RRHH CLIENTES INTERNOS**
- * **COBRANDINGS.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**

"Los resultados fueron muy ponderados por los asistentes y los objetivos fueron cumplidos en cada uno de los países en que desarrollamos estas jornadas."



El grupo nos confió el manejo de todas sus empresas y proyectos, las que alineamos para sumar continuo valor y colaborar en posicionar a cada una como referente del sector que ocupa.

- * **BRANDING.**
- * **PLAN DE MARKETING.**
- * **SOCIAL MEDIA. BBDD.**
- * **SEO / SEM.**
- * **EVENTOS.**
- * **RRHH CLIENTES INTERNOS.**
- * **PRESENTACIONES.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**
- * **PRODUCCIONES.**

“El ordenamiento fue fundamental con este cliente que pudo lograr establecer sus posiciones a partir de una estrategia clara de cada empresa y para con sus mercados o clientes”.



Existen marcas que dejan huella, que se inscriben como una referencia no solo por lo que hacen, sino, fundamentalmente, por cómo lo hacen.

Se construyen sobre la coherencia entre valores, decisiones y conducta.

Con el compromiso con sus clientes y especialmente, con las personas que forman parte de su propio equipo, que son en definitiva, la sabia que los recorre por dentro.

En nuestro grupo creemos firmemente en ese principio, porque entendemos que el verdadero capital de una empresa es su gente: el recurso más valioso y el motor que sostiene el crecimiento de cada una de nuestras compañías.

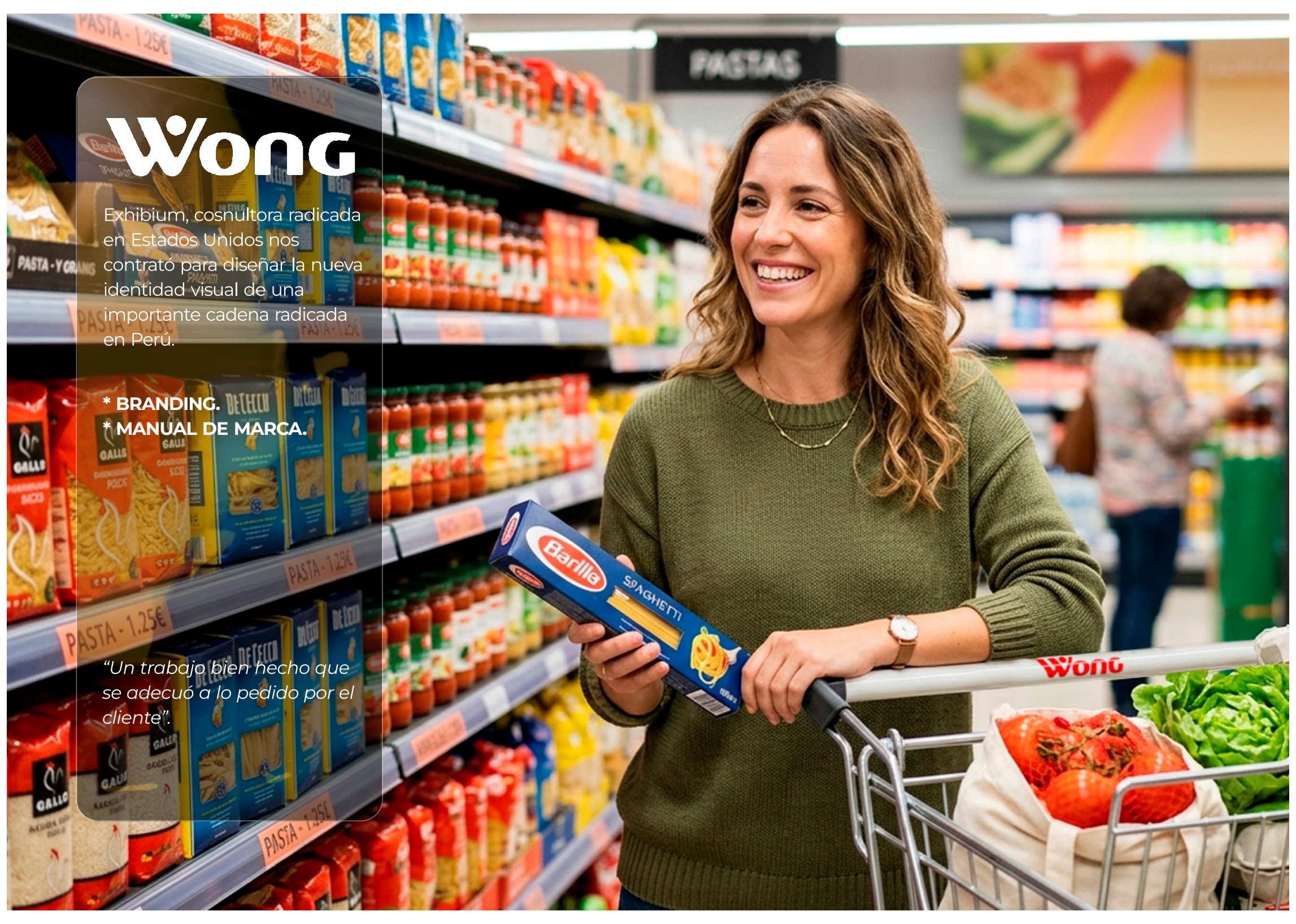


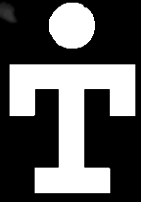
Wong

Exhibium, consultora radicada en Estados Unidos nos contrató para diseñar la nueva identidad visual de una importante cadena radicada en Perú.

- * **BRANDING.**
- * **MANUAL DE MARCA.**

“Un trabajo bien hecho que se adecuó a lo pedido por el cliente”.





En el año 2000, TyC (Torneos y Competencias) dueña de los derechos de marca para franquicias del Club River Plate, nos contrató para normalizar la imagen del Club y las normativas para la aplicación marcaria a diferentes familias de productos.

- * **BRANDING.**
- * **MANUAL DE MARCA.**
- * **ASESORÍA EN PRODUCCIÓN.**
- * **PACKAGING.**

“Un trabajo muy prolijo, que cumplió con las premisas que estaban establecidas en la contratación”



NATIONAL
SHIPPING SA

Acompañamos a este holding naviero durante más de 10 años trabajando sobre todos sus aspectos comunicacionales referidos a clientes internos y externos. Presentaciones, eventos, recursos humanos, websites, social media, regalos corporativos, todo alineado al branding.

- * **BRANDING.**
- * **PLAN DE MARKETING.**
- * **SOCIAL MEDIA.**
- * **DISEÑO DE OFICINAS.**
- * **DISEÑO.**
- * **RRHH CLIENTES INTERNOS**
- * **COBRANDINGS.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**
- * **DOCUMENTALES.**

“Establecer la seriedad de una marca en una industria determinada, para ayudar a convertirla en una de las referentes del sector, la creatividad es muy ponderada”



**BUILDING
CLASS**

La empresa desarrollista nos contrató para realizar el marketing integral de un extraordinario desarrollo inmobiliario en Vicente López, Buenos Aires, Argentina.

- * **BRANDING.**
- * **PLAN DE MARKETING.**
- * **SOCIAL MEDIA.**
- * **DISEÑO DE AMBIENTACION**
- * **SHOWROOM.**
- * **DISEÑO.**
- * **BBDD**
- * **COBRANDINGS.**
- * **SELECCIÓN PROVEEDORES.**

“El resultado fue el esperado. Se lograron vender las unidades objetivo en el tiempo previsto, y establecer el valor agregado que el proyecto promovía”.



* glosario

- 1/ *Inbound Marketing*: Generamos estrategias para atraer clientes mediante contenido pertinente.
- 2/ *Customer Journey Map*: Trazamos mapas visuales del recorrido del cliente desde que conoce la marca hasta la compra.
- 3/ *Engagement*: Medimos el nivel de interacción, conexión y compromiso emocional de los usuarios con la marca.
- 4/ *ROI (Return on Investment)*: Métrica fundamental para medir la rentabilidad de las acciones de marketing.
- 5/ *Lead*: Consolidamos base de datos de usuarios que ha entregado sus datos y pasan a ser clientes potenciales.
- 6/ *SEO (Search Engine Optimization)*: Optimización recursos para aumentar la visibilidad orgánica.
- 7/ *SEM (Search Engine Marketing)*: Campañas de publicidad pagada en motores de búsqueda.
- 8/ *Buyer Persona*: Representación semificticia del cliente ideal basada en datos reales.
- 9/ *UGC*: Contenido creado por los clientes que generan extrema confianza.
- 10/ *Marketing de Influencers*: Colaboración con líderes de opinión para promocionar productos.
- 11/ *Automatización del Marketing*: Uso de software para automatizar tareas repetitivas como correos electrónicos.
- 12/ *Omnicanalidad*: Estrategia que integra todos los canales (online/offline) para una experiencia unificada.
- 13/ *Remarketing/Retargeting*: Mostrar anuncios a usuarios que ya visitaron el sitio web.
- 14/ *KPI (Key Performance Indicator)*: Indicadores clave de desempeño para medir el éxito de la estrategia.
- 15/ *UX (User Experience)*: Experiencia de usuario, centrada en hacer la interacción con la marca fácil y agradable.
- 16/ *IA*: Tecnologías como las que generan respuestas automáticas y analizan datos para optimizar campañas.



“Trabajar con este equipo es para nosotros una tranquilidad, porque resuelven todo lo relacionado con las comunicaciones, las redes sociales, las presentaciones que necesitamos hacer y por sobre todo siempre aportan muy buenas ideas para que nuestros negocios crezcan”

Ing. Alejandro Canton
CEO Cantón Group

**TE REGALAMOS
UN DIAGNOSTICO
Y ALGUNA IDEA.**

**LLENA EL FORMULARIO
WWW.AX10MS.COM**

NOS VEMOS



www.ax10ms.com



mar@ax10ms.com



[ax10ms](https://www.instagram.com/ax10ms)

Buenos Aires +54 9 11 2164 1133

Miami +1 786 721 8747