



OIL TANK CLEANING

**Clientes en EEUU,
REINO UNIDO,
SUDÁFRICA, INDIA,
CANADÁ, AUSTRALIA Y
FILIPINAS**

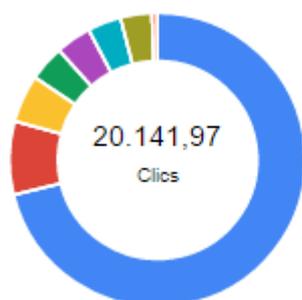
GEILE MANAGEMENT S.L.
www.obtenerclientes.com

Contenido

INTENCION	2
INTRODUCCIÓN DEL DOCUMENTO	2
PARTICULARIDAD DE ESTA AGENCIA.....	2
CONTEXTO.	2
LISTADO DE SERVICIOS.	2
COMPETENCIA ANALIZADA	3
ESTIMACIONES DE INVERSIÓN EN GOOGLE	3
RESULTADO SIMULACIÓN.....	3
INVERSION RECOMENDADA Y CRITERIOS PARA ELEGIR ESTA CIFRA	4
ADMINISTRACIÓN DE LAS CAMPAÑAS	4
PUBLICACIONES DE ABARATAMIENTO DE COSTE	4
CONVERSIÓN WEB. PAGINAS DE ATERRIZAJE Y ADAPTACIÓN CONTINUA.	5
PUBLICIDAD INDIRECTA	6
PUBLICACIONES EN REVISTAS DEL SECTOR	6
MEJORAR LA EFECTIVIDAD INICIAL DE LAS CAMPAÑAS.....	6
AUDITORÍAS Y EMAIL POSTLLAMADA CLIENTE CON EXPERTO.....	6
INFORMACIÓN DE EVOLUCIÓN DEL PROYECTO	7
REUNIÓN MENSUAL E INFORME SEMANAL.	7
ACCESO A OTROS MERCADOS A PARTE DEL DE HABLA INGLESA.....	7
PLAN DE ACCIONES.....	7
2 - 3 MESES DE CAMPAÑAS CERRADAS.	7
APERTURA Y PRUEBA MES 4 Y 5	8
COLABORACION	8
COMUNICACIONES	8
COMPROMISO PARA VIABILIDAD DE 6 MESES	8
PAGOS E IVA.....	8
TÉRMINOS ACTUALES SUJETOS AL PERIODO DE PRUEBA.	8
CONFIDENCIALIDAD.....	8
VALIDEZ DE ESTA PROPUESTA	9
RESUMEN COSTES FINALES.....	9

INTENCION

La intención de esta propuesta es que lleguen llamadas solicitando limpieza de tanques de crudo en los siguientes países de forma constante:



Estados Unidos	71,2%	(14.339,33)
Reino Unido	8,1%	(1.622,82)
Sudáfrica	5,2%	(1.054,12)
India	3,9%	(793,48)
Canadá	3,9%	(781,68)
Australia	3,7%	(738,19)
Filipinas	0,6%	(122,80)
Otros países	3,4%	(689,54)

INTRODUCCIÓN DEL DOCUMENTO

Este documento consta en primer lugar de una explicación de la herramienta que se va utilizar y después de la explicación de cómo se ha obtenido la **cifra que hay que invertir en Google**, y después la explicación de todos los costes derivados de administrar de forma óptima esta cantidad invertir. Al final del todo el documento hay una tabla resumen con todos los costes. Donde se podrán seleccionar en la casilla de verificación pertinente aquellos a los que se quiere hacer frente.

Cada explicación ir acompañado de una PARTIDA que hará referencia el concepto de la tabla resumen del final.

PARTICULARIDAD DE ESTA AGENCIA

La mayor particularidad de esta agencia es que nos dedicamos solamente a la publicidad de Google, del resto de agencias se suele dedicar al marketing online en general. Nosotros nos dedicamos única y exclusivamente a la herramienta más precisa de todo Internet. Y no invertimos esfuerzo en todo aquello que no es esta herramienta.

CONTEXTO.

El contexto es que Jaime Vila - Coro se pone en contacto con nuestra empresa a fin de conocer cómo puede obtener la empresa RECOVER clientes a través de Google, una vez visto el día 10 de noviembre que existen varias líneas muy potentes de negocio se decide segmentar diferentes tipos de propuestas por línea de negocio. En este documento se pretende exponer lo que sería tener clientes para la limpieza de tanques de petróleo.

LISTADO DE SERVICIOS.

- Limpieza de tanques de petróleo.
- Limpieza de tanques quimiqueros y gaseros.

COMPETENCIA ANALIZADA

Las siguientes empresas son aquellas que aparecen en Internet cuando se buscan los productos de la empresa, a pesar de que no tengan diseñada bien la publicidad con respecto a estos productos. Son empresas que se han analizado y tenido en cuenta la hora de dar los datos de este documento.

- <http://www.oreco.com>
- <https://www.cleanfuelsassociates.com/>
- <http://www.petrochemrecovery.com/>

ESTIMACIONES DE INVERSIÓN EN GOOGLE



El gráfico anterior pretende ser un ejemplo que solamente tiene como fin ilustrar como Google aporta determinadas cifras de previsión. (Es uno de los casos posibles).

Estas cifras que se muestran a continuación han sido obtenidas haciendo una simulación mediante herramientas de Google con la publicidad de pago que está utilizando la competencia, cogiendo esta publicidad en conjunto y simulándola para diferentes escenarios.

Estas cifras de inversión hay que decir que nuestra empresa no se lleva nada de dinero, son simplemente las cifras que consideramos que la empresa debe invertir directamente en Google y en las campañas que nosotros cuestionemos de publicidad en Google para que la relación con la empresa sea largo plazo, obtenga resultados y así podamos colaborar.

Hay que decir que cuando hablamos de clics queremos decir clientes potenciales para el producto que estamos vendiendo. Se puede ver que la primera columna son los clics anuales que se obtendrían, la segunda columna se refiere al coste de estos clics anuales la tercera y la cuarta columnas son esas mismas cifras llevadas a términos mensuales.

Y después las dos últimas columnas se refieren a valores de conversión, conversión página significa que la gente después de hacer clic en el anuncio se meten la página, y este número de conversiones que son las anuales es simplemente el valor que se obtiene al multiplicar por 1% la gente que entra la página y la conversión llamada es lo mismo al multiplicar por un 10% las conversiones en página web, pero obviamente una página podía llegar a obtener incluso el 50% de conversiones pero no es lo habitual. Nosotros como estimaciones iniciales damos como valor un 1% y un 10% en cada caso, aunque estos son datos estimativos.

RESULTADO SIMULACIÓN

	CLICS ANUALES	COSTE ANUALES	CLICS MENSUALES	COSTE MENSUAL	CONVERSIONES EN PAGINA	CONVERSION EN LLAMADA
MENOS PRECISION Y MAS ALCANCE	48300	688.000 €	4025	57.333 €	483	48
	43100	306.500 €	3592	25.542 €	431	43
	38050	82.500 €	3171	6.875 €	381	38
	30750	75.200 €	2563	6.267 €	308	31
	21400	25.800 €	1783	2.150 €	214	21
MUCHA MAS PRECISION EN PRODUCTO	10370	12.800 €	864	1.067 €	104	10
	13550	30.700 €	1129	2.558 €	136	14
				3500		
	20250	199.500 €	1688	16.625 €	203	20
MAS PRECISION AUN	5900	44.150 €	492	3.679 €	59	6
	5800	76.500 €	483	6.375 €	58	6

INVERSION RECOMENDADA Y CRITERIOS PARA ELEGIR ESTA CIFRA

La inversión recomendada para Google es lo que aparece en amarillo los 3500 a 4500. como se puede ver finalidad obtener aproximadamente pues en torno a los 10 clientes al año nuevos, obteniendo una visibilidad que varíe aproximadamente en torno a las 10.000 personas. Aunque esta cifra puede variar. Como se puede ver obtener 10 clientes entre 10.000 personas que están buscando producto es algo bastante probable. Y estamos hablando de que descartamos productos por coste pequeño no nos interesa en llamada.

El 1%, el 5%, el 10% o el 200% (viralidad) de conversión, depende tanto de la calidad de las campañas como de la calidad de la página web, como de la calidad de la atención telefónica.

PARTIDAS: INVERSION GOOGLE

ADMINISTRACIÓN DE LAS CAMPAÑAS

La administración de las campañas, quiere decir que para que Internet funcione y nos traiga usuarios que nos compren, no sólo basta hacer una página web, sino que hay que saber vincular de la forma adecuada esta página web a Google. La clave para entender esto es que ninguna persona del mundo va acceder a ti a través del nombre de tu empresa, sino que accederá a través de los miles de millones de palabras en diferentes idiomas que están relacionados con tu producto.

PARTIDAS:

- ADMINISTRACIÓN CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD
- CREACIÓN DE LAS CAMPAÑAS
- DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE ALTO NIVEL: DOMINIO DEL MERCADO
- DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS SEO Y SEM PARA OBTENER RESULTADOS DE CONTINUIDAD

Aquí todas las partidas excepto la de las estrategias de alto nivel serán obligatorios para comenzar cualquier colaboración. Las definiciones de estrategias son gratuitas y la creación de campañas también.

PUBLICACIONES DE ABARATAMIENTO DE COSTE

Google al principio hacía que fuera posible de vender simplemente publicando artículos, sin embargo todo el dinero que ingresa Google, que es la empresa número uno en bolsa y por tanto la número uno posiblemente en crecimiento a nivel mundial, ingresa su dinero de la publicidad, por lo tanto favorece y pone primero a la gente que paga.

Con lo cual con el paso del tiempo la publicación no pasará a ser innecesaria, sino que lo que pasará es a ser un criterio de relevancia de una página web para Google, y por lo tanto un motivo de abaratamiento del coste de esa publicidad para esa empresa. Ya que Google no te pone arriba solamente si le pagas más, también quiere que cuando los usuarios busquen encuentren lo que buscan.

La competencia en este sector no hace gran cantidad de publicaciones de calidad, con lo cual con poco que se haga se les podrá igualar.

Nosotros lo que hacemos es elaborar un blog externo para darle fiabilidad a las publicaciones y poder abaratar el coste de publicación para RECOVER.

El blog externo es mucho más barato, además de que al ser una entidad externa la que habla de la empresa esto le da mayor confianza al usuario a la hora de leer el contenido. Por ejemplo si se redacta un artículo donde se habla de las mejores empresas de limpieza de tanques de petróleo en todo el mundo, y quien dice esto es la propia página de sí misma pues no tiene ninguna credibilidad.

El blog externo sería propiedad de GEILE MANAGEMENT S.L. donde además podrían existir otros artículos sobre el sector marítimo, lo cual le daría muchísimo más peso a la página frente a la competencia. Por así decirlo aquí lo que estaría pagando RECOVER, es la creación de artículos con redirecciones a su página web directamente desde otro dominio.

PARTIDAS:

- MODELO DE PUBLICACIONES PERIODICAS: 1 DIARIA.
- MODELO DE PUBLICACIONES PERIODICAS: 1 SEMANAL (MINIMO).

Aquí lo que decidir este modelo se quiere coger de número de publicaciones.

CONVERSIÓN WEB. PAGINAS DE ATERRIZAJE Y ADAPTACIÓN CONTINUA.

Hay que tener en cuenta que la página donde recobrar no está ni en inglés ni en ninguno de los idiomas oportunos. Y después la página web no tiene una vista móvil adaptada.



Por lo cual hay que hacer un página web que tenga diseño adaptativo ya que como se puede ver en el anterior gráfico casi el 50% de las entradas se producen desde un móvil y por lo tanto estamos perdiendo el 50% de las oportunidades en Internet. Esta página web se vería correctamente desde los navegadores y tamaños de móvil más habituales, pero no desde todos.

Proponemos crear para el producto de limpieza de tanques de petróleo y hacer una página web para esta rama del servicio. Este dominio sería propiedad de RECOVER.

Aquí hacemos referencia a lo que sería la creación de una página web para la empresa y su mantenimiento, y a medida que vayan pasando los meses la creación de todas las páginas que se nos vayan ocurriendo para los diferentes enfoques que tiene el servicio de la empresa.

Es importante saber que por mucho que entren 1000 usuarios a una página al mes si la página no consigue decir lo que quieren esos usuarios, esos 1000 usuarios no servirán para nada, dependiendo de la calidad de una página web podemos llegar a tener un Facebook o una página que vende cero euros.

La diferencia entre un modelo de venta directa y el modelo de excelencia, es que en el modelo de excelencia atendemos al concepto de vitalidad. Donde lo que queremos es que cada entrada de un usuario valga por 10 usuarios. Y pasemos a hablar de porcentajes de conversión a valores multiplicativos. Esta es una partida importante porque puede multiplicar los resultados.

PARTIDAS:

- MODELO DE VENTA DIRECTA: CREACION PAGINA WEB BASICA
- MODELO EXCELENCIA: CREACIÓN BASE WEB + UX EXPERIENCE
- MANTENIMIENTO PAGINAS DE ATERRIZAJE

Aquí lo que habrá que hacer es elegir el modelo que se quiere, el mantenimiento del modelo será obligatorio, al escoger un determinado tipo de modelo.

PUBLICIDAD INDIRECTA

PUBLICACIONES EN REVISTAS DEL SECTOR

Uno de los factores más valorados por Google son las menciones y redirecciones desde sitios relevantes. Esta partida será la opción perfecta, tanto para que entren usuarios a la página de forma indirecta como para abaratar el coste de la publicidad. Y por lo tanto a un mismo coste mensual incrementar el número de usuarios finales que entran también a través de la publicidad.

PARTIDA:

- Acuerdos estratégicos con prensa de cada provincia o del sector nacional.

Aquí lo que habrá que decidir es si se quiere llevar a cabo esta partida o no.

MEJORAR LA EFECTIVIDAD INICIAL DE LAS CAMPAÑAS.

AUDITORÍAS Y EMAIL POSTLLAMADA CLIENTE CON EXPERTO.

Será importante que cuando empiecen a entrar clientes, se nos informe del tipo de cliente que ha entrado y de si es un cliente interesante o no, ya que podemos elegir el tipo de clientes que nos llaman y los que no nos llaman. El nivel óptimo, sería escuchar las llamadas cliente-comercial, y analizarlas ya que pueden ser fuentes de nuevos negocios y además servirán para darle linealidad a toda la cadena de venta.

Después de cara al buen funcionamiento de la relación, sería bueno poder realizar auditorías a las llamadas que se reciben, de cara a poder transmitir posibles deficiencias en la gestión de la propia llamada.

Esto también se considera una partida fundamental, ya que el cliente que procede en Internet es totalmente diferente a un cliente que procede desde otro canal. Ya que suelen ser clientes que piden presupuestos a varios sitios a la vez y tienen prisa.

Tener acceso a esta partida suele multiplicar los resultados ya que **cada cliente suele ser una representación de miles de clientes a futuro**, y si adecuamos la publicidad y la web a lo que nos van pidiendo los clientes por teléfono *multiplicaremos la efectividad del canal de entrada*.

Para realizar las auditorías telefónicas y el seguimiento de llamadas será necesario que la empresa ponga a disposición del comercial un móvil con sistema operativo Android.

PARTIDA:

- IMPLEMENTACIÓN SISTEMA DE AUDITORÍAS TELEFÓNICAS
- AUDITORIAS TELEFÓNICAS

La implementación de este sistema será gratuita. Aquí lo que habrá que decidir es si se quiere asumir esta partida de auditorías.

INFORMACIÓN DE EVOLUCIÓN DEL PROYECTO

REUNIÓN MENSUAL E INFORME SEMANAL.

A fin de que la operatividad sea lo más manejable posible se intentará solamente hacer una reunión mensual para presentar el avance. La comunicación a través del e-mail o telefónica se intentará que sea semanal durante los meses de prueba, hasta que se obtengan las primeras llamadas. Durante los primeros meses de llamadas, necesitaremos un feedback de cuantas más llamadas mejor. Las reuniones serán por Skype, si la empresa está en otro país o en otra provincia diferente a Madrid.

ACCESO A OTROS MERCADOS A PARTE DEL DE HABLA INGLESA.

Para acceder a las búsquedas en otros idiomas habrá tanto que traducir los anuncios, como definir los conceptos en otros idiomas, como traducir la página. La replicada de todo el sistema se puede hacer mediante dos planteamientos, el primero es un planteamiento muchísimo más rápido en el que se realizan las traducciones a partir de sistemas de traducción de baja calidad, esto puede parecer un sistema poco profesional, pero empresas que están en 50 países utilizan este sistema para tener crecimiento acelerado. Y el otro es el sistema en el que se contratan traducciones profesionales que llevan mucho más tiempo hacer. Se recomienda utilizar el primer sistema inicialmente.

A pesar de que mucho negocio marítimo se mueva en inglés por no decir casi toda mayoría, será un motivo de elección de la empresa a la que pedir presupuesto la cercanía con el cliente, con lo cual la traducción a otros idiomas suele incrementar muchísimo la conversión. Independientemente de que la llamada al final si en inglés.

PARTIDAS:

- VERSIÓN SISTEMA 5 – 6 IDIOMAS CRECIMIENTO RÁPIDO.
- VERSIÓN SISTEMA 5 – 6 IDIOMAS CRECIMIENTO LENTO.

PLAN DE ACCIONES

2 - 3 MESES DE CAMPAÑAS CERRADAS.

Durante el primer mes o los primeros dos meses no se percibirá llamadas debido ya que únicamente se dedicará este periodo de tiempo para crear las campañas y definir las y hacer periodos de prueba y error hasta que los usuarios que entren a la página sean los adecuados. Que las campañas estén cerradas quiere decir que se abrirán en periodos breves de forma intermitente pero no estarán abiertas de forma constante.

APERTURA Y PRUEBA MES 4 Y 5

El término apertura quiere decir que las campañas se dejan abiertas de forma constante, esto se puede hacer cuando ya se tienen analizados todos los parámetros de usuario y los usuarios que van a entrar se sabe que son de calidad.

COLABORACION

COMUNICACIONES

A fin de cumplir con los tiempos de proyecto, se intentarán llevar a cabo las reuniones con el extranjero o entre provincias a través de Skype. En caso contrario los costes de desplazamiento correrán por cuenta de RECOVER

COMPROMISO PARA VIABILIDAD DE 6 MESES

El compromiso para la viabilidad de seis meses es porque al principio se desarrolla una carga muy importante de trabajo y durante los primeros meses no se van a obtener resultados, pero a medida que las campañas vayan estando mejor hechas y más precisas se empezarán a ver los resultados que harán que la colaboración sea a largo plazo.

PAGOS E IVA

Como el sistema de publicación de Google va consumiendo el dinero del que se dispone la cantidad de invertir en Google deberá estar disponible mes a mes, antes de iniciarse el mes. El pago del 100% de la inversión mensual en publicidad de google y en contenido publicitario se hará a principio de mes. Google genera las facturas unos meses después de haber consumido el importe, estas facturas se enviarán cuando sean generadas por Google.

Pasados los 6 meses iniciales de creación del sistema, el sistema de entrada de clientes podrá activarse y desactivarse por servicios en función de las necesidades de RECOVER, avisando con 30 días de antelación para la desactivación.

RECOVER procederá al pago de las facturas en un plazo de a 5 días naturales desde la fecha de emisión de cada factura mes a mes.

Los costes de creación de artículos será necesario abonarlos de forma anticipada mes a mes.

Todos los costes anteriores están sujetos a las bases impositivas legalmente exigibles, que no están incluidos en las cantidades que se representan en esta propuesta.

Se efectuarán los cargos a cuenta en la cuenta designada por RECOVER.

CUENTA: _____

TÉRMINOS ACTUALES SUJETOS AL PERIODO DE PRUEBA.

Todos los términos de esta propuesta tienen validez durante ese periodo inicial de los primeros seis meses de prueba, después se decidirá si los resultados han sido tales que se quiere seguir colaborando o no o si hay que renegociar las condiciones de colaboración.

CONFIDENCIALIDAD

GEILE MANAGEMENT S.L. mantendrá la más estricta confidencialidad sobre toda la información comunicada entre las partes con motivo de la prestación de los servicios amparados por esta oferta, comprometiéndose a usar dicha información únicamente para este fin.

GEILE MANAGEMENT S.L. – www.obtenerclientes.com

Igualmente será tratada confidencialmente cualquier otra información entregada por el cliente y para la cual manifieste expresamente su carácter de confidencial.

Asimismo tanto los resultados del desarrollo del proyecto como la documentación entregada al cliente serán consideradas como confidenciales.

VALIDEZ DE ESTA PROPUESTA

Esta propuesta solo será válida durante el mes de Noviembre y Diciembre de 2016 y Enero de 2017. Después se puede hacer otra nueva, pero esta no tendrá validez.

RESUMEN COSTES FINALES

RESUMEN MINIMOS

MENSUALES

ADMINISTRACION CAMPAÑAS	200 €
MENSUAL. GESTION ARTICULOS	200 €
MENSUAL. CREACIÓN ARTICULOS INGLES	60 €
MEJORA CONTINUA DE LA WEB	60 €
MANTENIMIENTO WEB EN 5 - 6 IDIOMAS (VERSIÓN RÁPIDA Y SUFICIENTE)	20 €
TOTAL	540 €

INICIALES

WEB VERSION INGLESA	600 €
WEB EN 5 - 6 IDIOMAS (VERSIÓN RÁPIDA Y SUFICIENTE)	200 €
TOTAL	800 €

MENSUALES GOOGLE (DE ESTO, NUESTRA EMPRESA NO SE LLEVA NADA)

INVERSION PUBLICIDAD MENSUAL EN GOOGLE (RECOMENDADA; PUEDE SER OTRA CANTIDAD)	3.500 €
---	---------

DESGLOSE DE VARIEDADES POSIBLES

¿OK?	INVERSIÓN EN GOOGLE	ARRANQUE PROYECTO	INICIO MES
<input type="checkbox"/>	INVERSIÓN GOOGLE (SE PUEDE REDUCIR QUITANDO PAISES), O ELEGIENDO CIFRA DISTINTA A LA RECOMENDADA	0	3500

¿OK?	ADMINISTRACIÓN DE LA INVERSIÓN	PRECIO DE ARRANQUE DE PROYECTO	MENSUALIDAD
<input type="checkbox"/>	DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS SEM PARA OBTENER RESULTADOS DE CONTINUIDAD	GRATIS	GRATIS
<input type="checkbox"/>	CREACIÓN DE LAS CAMPAÑAS	GRATIS	GRATIS
<input type="checkbox"/>	ADMINISTRACIÓN CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD	0 €	200 €

¿OK?	PAGINA WEB	ARRANQUE PROYECTO	INICIO MES
<input type="checkbox"/>	MODELO DE VENTA DIRECTA: CREACION PAGINA WEB BASICA	600 €	0 €
<input type="checkbox"/>	MODELO DE MARCA +VENTA DIRECTA	1200 €	0 €
<input type="checkbox"/>	MODELO EXCELENCIA: CREACIÓN BASE WEB +UX EXPERIENCE	3.000 €	0 €
<input type="checkbox"/>	MANTENIMIENTO PAGINAS DE ATERRIZAJE	0 €	10% DEL MODELO

UNO DE LOS TRES

¿OK?	GESTION PUBLICACIONES	ARRANQUE PROYECTO	INICIO MES
<input type="checkbox"/>	GESTIÓN DEL CONTENIDO EN BLOG	0 €	200 €
<input type="checkbox"/>	ELABORACION Y GESTIÓN DE ACUERDOS ESTRAEGICOS CON OTRAS REVISTAS	0€	700€

¿OK?	CREACION DE ARTICULOS	ARRANQUE PROYECTO	INICIO MES
<input type="checkbox"/>	MODELO DE PUBLICACIONES PERIODICAS: 1DIARIA	0€	450€
<input type="checkbox"/>	MODELO DE PUBLICACIONES PERIODICAS: 1 SEMANAL (MINIMO)	0 €	60 €

UNO DE LOS DOS

¿OK?	OTROS IDIOMAS	ARRANQUE PROYECTO	INICIO MES
<input type="checkbox"/>	WEB EN 5 - 6 IDIOMAS (VERSIÓN RÁPIDA Y SUFICIENTE)	200 €	10% DEL MODELO
<input type="checkbox"/>	TRADUCCIÓN DE LOS 4 ARTICULOS MENSUALES. ACCESO MERCADOS 5 - 6 IDIOMAS. CRECIMIENTO RÁPIDO	0€	100€
<input type="checkbox"/>	TRADUCCION DEL MODELO DE ARTÍCULOS DIARIO. A 5 - 6 IDIOMAS	0€	700€
<input type="checkbox"/>	ACCESO A OTROS IDIOMAS A PARTE DEL INGLES CON UN MODELO DE PUBLICACIONES DE CREICMIENTO LENTO DE CALIDAD.	1500 €	2.000€

UNO DE LOS TRES

<input type="checkbox"/>	CONSULTORIAS EN BASE A LLAMADAS TELEFÓNICAS	0 €	50 €
<input type="checkbox"/>	IMPLEMENTACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL SISTEMA DE AUDITORÍAS TELEFÓNICAS	GRATIS	0€

¿OK?	PASADOS 5 MESES DE COLABORACIÓN	PRECIO DE ARRANQUE DE PROYECTO	ARRANQUE MES A MES
<input type="checkbox"/>	DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE ALTO NIVEL: DOMINIO DEL MERCADO	GRATIS	GRATIS

IMPUESTOS A PARTE.

En la publicidad de Google 4,5 millones de personas hacen clic cada minuto buscando aquello que necesitan

www.obtenerclientes.com

+34640297963