

## **Comblue lanza el servicio Social CRM en Facebook**

**Comblue, agencia de marketing digital, social media y database, presenta a las empresas el servicio y desarrollo de proyectos Social CRM en Facebook.**

La agencia presenta el servicio con el objetivo de ofrecer a las marcas la posibilidad de dinamizar su club de fans en Facebook. De esta forma, las marcas pueden crear fácilmente clubs de fidelización en la red social más utilizada del mundo (19,6 M de usuarios en España), consiguiendo monetizar los miles de fans que las siguen.

Comblue basa los proyectos Social CRM en una estrategia de negocio, una plataforma app aceptada y utilizada por el usuario en Facebook y una analítica de comportamiento y database.

El proyecto Social CRM permite conseguir objetivos de marketing, de captación de datos relevantes, potenciar otros canales de comunicación (twitter, email, móvil..) y, lo más importante, generar ventas.

El usuario ingresa en el club (programa de puntos) aceptando para ello la aplicación en Facebook. En ese momento se capturan sus datos desde Facebook (nombre, apellidos, email, fecha de nacimiento, sexo) y se incorporan legalmente a la base de datos de la organización para su posterior utilización.

Algunas funcionalidades integradas en la app Social CRM en Facebook son:

Compras off-line: pincodes con puntos que se pueden entregar en el producto mediante stickers, tickets de compra o vouchers.

Compras online: entrega de puntos por compra. Los clientes serán fans y tendrán un nuevo motivo para repetir compra.

Member get member: generar dinámicas de member get member en las que el usuario consigue puntos por traer a sus amigos.

Encuestas y reviews: generar encuestas con las que se podrá obtener el feedback de clientes en tiempo real.

Potenciar el canal de twitter: incentivar a tus usuarios entregándoles puntos por hacerse seguidores de la cuenta de twitter.

Potenciar el canal newsletter: incentivar a los usuarios entregándoles puntos por recibir nuestra newsletter.

Concursos y quiz games: gaming en el club y crear divertidos concursos y quiz games.

Cumpleaños: cuando el usuario cumpla su aniversario se le envía una notificación felicitándole y la posibilidad de regalarle puntos regalo.

La plataforma Social CRM permite configurar diferentes tipos de incentivos que lograrán atraer la atención del usuario y fomentar su participación. Por ejemplo:

Productos de catálogo: productos de un catálogo de regalos y gestionar los pedidos de manera ágil y cómoda.

Productos de merchandising: utilizar los productos de merchandising y gestionar los pedidos de manera sencilla.

Cupones imprimibles: generar cupones imprimibles con códigos de barras o códigos QR y entrega a cambio de puntos.

Cupones digitales: generar cupones digitales válidos para tiendas online mediante códigos únicos o variables.

Participaciones en sorteos y concursos: crea sorteos y concursos con redacción de texto o con subida de imágenes accesibles sólo para miembros del club.

Invitaciones a eventos: crea invitaciones a eventos y válidalos con un código QR o código de barras.

Contenido exclusivo: gestiona contenido exclusivo como videos, imágenes, canciones, etc. para usuarios que canjeen sus puntos.

Descargas gratuitas de aplicaciones: ofrecer descargas gratuitas de aplicaciones o aplicaciones de terceros para usuarios que canjeen sus puntos.

La viralización es una de las razones de mayor peso a la hora de orientar un proyecto Social CRM, fortalece la percepción de la marca o producto y ayuda a aumentar su presencia en las redes sociales.

Los proyectos Social CRM están pensados para marcas con miles de fans en Facebook.

La división de Database marketing de Comblue está formada por un equipo de database marketing y marketing promocional con una amplia experiencia multidisciplinar que ha liderado proyectos de marketing desde 1991 y tiene como misión proveer de soluciones estratégicas, operativas y tecnológicas entorno a la gestión de datos de las empresas.

Para más información:

Comblue  
Passatge de Maluquer, 13 Ent. 2ª  
08022 Barcelona - Spain

info@comblue.com  
www.comblue.com

Tel.: (34) 93 253 17 74

Personas de contacto:

Narcís Estanyol (Socio Director Comblue)

Enric Bueno (Socio Director Comblue)

**Datos de contacto:**

Comblue

Agencia de marketing digital, social media y database

(34) 93 254 17 74

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Marketing E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>