

RFP022025 – RFP AGENCIAS DE MARKETING INTEGRAL 2025

ifx

BOGOTÁ D.C., MARZO 2025

ifx

QUIEN ES IFX?

IFX es el MSP (Managed Service Provider) número uno en latinoamérica. Somos el aliado tecnológico de las empresas en toda la región y con más de 25 años de experiencia, creemos en la innovación constante como pilar para un futuro confiable. Somos cercanía, colaboración y visión de futuro.

Somos expertos en proporcionar soluciones tecnológicas de servicios cloud, ciberseguridad, conectividad y data centers a la medida de las necesidades de nuestros clientes con más de 130.000km de fibra óptica y una infraestructura que cubre todo LATAM.

<https://ifxnetworks.com/>

INFORMACIÓN PRELIMINAR

Se entiende como RFP como el procedimiento y/o trámite que permite a IFX Y SUBSIDIARIAS, de ahora en adelante "IFX" revisar la estructura, las características y las tendencias del mercado de bienes y/o servicios, así como identificar y comprender las diferentes condiciones y/o limitaciones relacionadas con el abastecimiento de bienes y/o servicios, incluido el análisis de precios y/o tendencias de los mismos en el mercado y la evaluación de condiciones de capacidad de los posibles proveedores, la realización de este procedimiento no obliga a IFX a iniciar una o varias contrataciones, de igual manera, IFX podrá a su entera discreción, terminar, modificar y/o aplazar el presente trámite en cualquier momento, sin que por ello se entienda que deba reconocer a los interesados o participantes en el mismo, cualquier indemnización o algún tipo reconocimiento, los interesados deben tener en cuenta que su participación en esta fase no se constituye compromiso precontractual ni contractual entre el Participante o Interesado e IFX.

CALENDARIO

A continuación, se establecen las fechas más relevantes en relación con el presente documento.

Actividad	Fecha	Hora
Publicación del RFP	10/03/2025	
Recepción de preguntas	13/03/2025	17:00 (Colombia)
Envío de repuestas	15/03/2025	23:59 (Colombia)
Envío de propuestas	21/03/2025	23:59 (Colombia)
Fecha estimada de inicio de actividades con la agencia adjudicada	07/04/2025	

Cualquier modificación a este cronograma se realizará a través de adenda.

Las preguntas deberán enviarse oferentesIFX@ifxcorp.com en el formato adjunto Anexo 1. Preguntas y respuestas.xls, **enviar sin pasar a pdf**. Solo serán oficiales las preguntas que se reciban de acuerdo con esto, el asunto del correo deberá ser el siguiente, por favor leer todo este documento antes de enviar consultas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS – RFP AGENCIAS DE MARKETING INTEGRAL 2025

NOTA: los únicos correos habilitados para cualquier comunicación de este proceso son los mencionados anteriormente, si utiliza cualquier otro medio no será tenido en cuenta.

Las respuestas a la preguntas se enviara en consolidado a todos los proponentes sin revelar quien hizo la pregunta.

1. CAPITULO TÉCNICO.

1.1. OBJETO Y DURACION.

IFX busca contratar una agencia de marketing con presencia física o con apoyo satelital en cada uno de nuestros países, donde opera la compañía: Costa Rica, Honduras, Guatemala, El Salvador, Colombia, Panamá, Argentina y Chile, para fortalecer su presencia en línea, optimizar estrategias de

comunicación y publicidad, y mejorar la efectividad de sus campañas en diversos canales digitales. Esta solicitud de propuesta (RFP) tiene como objetivo seleccionar un proveedor con experiencia comprobada en marketing digital y capacidad operativa para ofrecer cobertura y apoyo en eventos físicos.

Se pretende una contratación con **duración de 12 meses** una vez se formalice la contratación con una orden de compra y/o contrato.

2. ALCANCE TECNICO

La agencia seleccionada será responsable de la creación, ejecución y optimización de campañas digitales, contenido, desarrollo web, conceptualización y diseño de piezas gráficas, así como del soporte en eventos físicos y digitales que aporte a la estrategia macro del área de Marketing y se adapte a las plataformas con las que cuenta IFX; así mismo, debe garantizar la integración de todas esas actividades con los esfuerzos que haga IFX de calificación de leads y generación de demanda; abarcando los siguientes servicios:

2.1. Social Media Content & Ads

- LinkedIn: 25 a 40 piezas gráficas mensuales (50% animado/interactivo).
- X (Twitter): 20 a 50 trinos + 4 o más hilos mensuales | 8- 25 imágenes mensuales (50% animado/interactivo).
- Facebook e Instagram: 12- 40 publicaciones mensuales (50% animado/interactivo), contenido espejo con variación de días.
- Social Ads:
 - o Display and video 360 (4 a 10 anuncios mensuales).
 - o Search Ads (20 a 50 anuncios mensuales).
 - o Google Ads (30 a 50 anuncios mensuales).
 - o Discovery Ads (2 a 15 anuncios mensuales).
 - o LinkedIn Ads (4 – 25 anuncios mensuales).

- Gestión de comunidades y contenido: Whatsapp, Social media.

2.2. Email marketing

- Montaje de plantillas y diseños para envío de e-mailings mensuales, diseño para envíos en HubSpot y Brevo. Así como conocimiento en HTML, y exportación OFT.
- Análisis de métricas de apertura, interacción y performance.
- Desarrollo e implementación de estrategias de emailing con construcción de journeys multitoque, mensajes de remarketing y automatización de journeys.
- Configurar y gestionar el tracking y lead scoring según la interacción de los destinatarios de los emails, así como la eventual conexión de los esfuerzos de emailing con el CRM.

2.3. Contenido y desarrollo web.

- Producción de videos para uso interno y externo (5-10 videos mensuales).
- Redacción y publicación de blogs (4-25 artículos mensuales).
- Redacción de contenido periodístico (4-25 artículos mensuales).
- Soporte y mantenimiento web en Hubspot, Wordpress, Laravel (on demand). entre otros.
- Diseño, optimización y mantenimiento de Landing Pages (on demand).
- Integración de APIs para optimización de plataformas digitales.
- A/B testing, mapas de calor, y UX
- Construcción de buyer personas de las diferentes audiencias por tipos de empresa e industrias.
- Elaboración de matrices de contenido para los diferentes mapas de audiencia identificados.

2.4. Marketing de contenido.

Para fortalecer la presencia digital de IFX y posicionar la marca como líder en el sector, la agencia deberá ejecutar la estrategia de marketing de contenido que incluya:

- Creación de guías, whitepapers y estudios de caso sobre soluciones tecnológicas y tendencias del sector.
- Producción de videos informativos y tutoriales para mejorar la comprensión de los productos y servicios de IFX.
- Estrategia de storytelling y brand awareness enfocada en humanizar la marca y generar engagement.
- Desarrollo de newsletters y contenido exclusivo para clientes y prospectos.
- UX Writting
- Redacción técnica y publicitaria con copywriting especializado.

2.5. Estrategia y analítica digital

- Optimización de canales SEO y SEM.
- Estrategia de implementación y análisis de pauta digital.
- Taggeo del sitio web para medición y análisis de tráfico.
- Manejo de inversión digital (sin cargo adicional, considerando tarjeta IFX).
- Reportería de datos con dashboard online en tiempo real.
- Informe y presentación mensual con análisis de rendimiento, efectividad, alcances y crecimiento en comparativa y tiempo real.
- Informes de estudios de mercado trimestrales.
- Capacidad para conectar entre sí, todos los datos generados por las actividades ejecutadas a través del "journey" de contacto con el cliente, con el objetivo de poder analizar y actualizar las diferentes partes del proceso.

2.5. Apoyo en eventos físicos y virtuales con presencia regional

- Cobertura y/o apoyo con satélite para coordinación de eventos corporativos en los países donde IFX tiene presencia.
- Producción de material audiovisual y fotográfico para eventos en tiempo real.

- Gestión de contenido en vivo para redes sociales durante eventos.
- Diseño de piezas promocionales y materiales tanto digitales como impresos para eventos.
- Coordinación con equipos locales para garantizar ejecución eficiente de los eventos y activaciones correspondientes.
- Conceptualización de eventos, branding y montajes.
- Producción de eventos virtuales a través de plataformas de streaming. 2.6. Canjes y conceptualización de material gráfico
- Entrenamientos sobre RRSS para voceros (2 sesiones anuales).
- Contar con licenciamiento y banco de imágenes para construcción de piezas gráficas.
- Producción de material audiovisual para pauta comercial, como: Comerciales de TV, cuñas radiales, videocomerciales, etc
- Diseño de piezas de canje (160 a 300 piezas mensuales): Vallas, banners estáticos, animados, videos, notas impresas etc.
- Diseño de piezas gráficas de apoyo al marketing:
 - o JPG (30-60 piezas estáticas mensuales).
 - o Animados (15 -30 piezas mensuales).

3. REQUISITOS TÉCNICOS Y CREATIVOS

Las agencias interesadas deben cumplir con los siguientes criterios:

- Experiencia demostrable en la gestión de marketing digital en el sector B2B.
- Experiencia en el sector de tecnología y telecomunicaciones, deseable.
- Capacidad para generar contenido creativo, relevante y alineado con la identidad de IFX y en tendencia con el mercado.
- Conocimientos avanzados en herramientas de análisis de datos y reportes.
- Experiencia en SEO/SEM y administración de campañas en plataformas como Google Ads, LinkedIn Ads, y Meta Ads.

- Experiencia y conocimiento en estrategias de email marketing y procesos de automatización, así como en plataformas como Brevo, Hubspot, MailChimp, entre otros.
- Equipo senior especializado en gestión de cuentas, data, digital, diseño gráfico, animación y producción audiovisual.
- Presencia física o soporte local en los países donde IFX opera, con capacidad de brindar apoyo en eventos presenciales.
- Infraestructura para coordinar acciones de marketing offline y online en diversas regiones.
- Conocimiento y experiencia en manejo de HubSpot, Wordpress, CMS e integraciones complejas. • Conocimiento y desarrollo de integraciones bajo el lenguaje HubL, PHP y Java.
- Capacidad para generar informes mensuales ejecutivos y detallados de cada una de las líneas de alcance
- Cumplir con los niveles de servicio (SLA) acordados, garantizando la calidad, disponibilidad y tiempos de respuesta establecidos para la correcta prestación del servicio.
- Capacidad y experiencia de conceptualizar y desarrollar campañas 360, integrando diferentes tipos de tácticas, sistemas y ejecuciones.
- Conocimiento y capacidad para desarrollar estrategias de Account-Based Marketing y de Generación de Demanda

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación de las propuestas se basará en los siguientes aspectos:

- Experiencia y casos de éxito
- Creatividad y calidad de propuestas
- Capacidad técnica y cumplimiento de requisitos
- Costo y estructura de tarifas
- Presencia física y cobertura en eventos presenciales

IFX se reserva el derecho a llamar a sustentación de propuestas a los oferentes que considere.

5. FORMATO DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Las agencias interesadas deberán presentar su propuesta en formato PDF con los

siguientes apartados:

- Resumen ejecutivo.
- Perfil de la agencia y experiencia relevante.
- Metodología de trabajo y procesos.
- Portafolio de casos de éxito.
- Propuesta Creativa (ejemplo de contenido para RRSS).
- Equipo de trabajo, perfiles de cada uno.
- Envío de CV y certificados laborales de recursos asignados
- Detalles de costos y plan de inversión.
- Plazos de ejecución
- Plan de cobertura para eventos físicos en los países de operación.
- Disposición fomentar para relaciones estratégicas mutuamente beneficiosas para el crecimiento de ambas partes
- Envío de organigrama del equipo de trabajo asignado para trabajar con IFX, incluyendo cargo y corta descripción de funciones (IFX puede solicitar de manera discrecional a la agencia ganadora, certificar experiencia y conocimientos de los miembros del equipo con documentos como CVs).
- Referencias de clientes y contratos por un monto igual o superior a los 80,000 USD anual (pueden ser certificación también emitidas y firmadas por un representante legal).

5.1. DOCUMENTACION BASICA OBLIGATORIA.

- Documento en cada país que se encuentre registrado que demuestre su existencia, ejemplo: en Colombia se llama Cámara de comercio. (Anexar a su propuesta)

La presentación de la propuesta deberá enviarse a los correos oferentesIFX@ifxcorp.com junto con los anexos que apliquen de acuerdo con lo indicado en el numeral de CALENDARIO.

6. FACTURACION.

Se espera una facturación mensual, con pago a 30 días calendario una vez radicada la factura de acuerdo con las fechas establecidas por IFX y a la recepción a satisfacción de los servicios.

El proveedor deberá estar en capacidad de facturar a diferentes subsidiarias de IFX ubicadas en: Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Panamá, Chile y Argentina.

6. ANEXOS.

ANEXO I. PREGUNTAS Y RESPUESTAS.