

Base and Co, la agencia de e-marketing líder en España

Base and Co: el savoir-faire del performance

marketing



Cuando se trata de sumergirse en el océano online, cobra una enorme relevancia la elección del partner con el que navegar seguros, no naufragar y, sobre todo, llegar a buen puerto. Y la multitud de agencias que hay hoy en día dificultan, sin duda esta tarea.

Tener en cuenta elementos como la experiencia y trayectoria de las compañías, el equipo humano que lo integra, la flexibilidad y capacidad de adaptación, la escucha activa o la implicación en los proyectos de sus clientes de forma individualizada, será fundamental para dar con el compañero perfecto.

[Base and Co](#), agencia de e-marketing creada en el año 2005, es una de las que podrían ocupar la lista de candidatas de cualquier compañía. Y es que, cuenta con un equipo de trabajo que acompaña a sus clientes directos en la innovación, realización y difusión de

los diferentes canales de adquisición para generar perfiles calificados y aumentar el ROI.

Bajo el liderazgo de Edouard Lhuerre, gerente general de la compañía y de Felipe Gómez, Country Manager e International Business Developer, Base and Co puede presumir de contar con una amplia y reconocida cartera de clientes entre los que se encuentran Abrisud, Grupo CHG, Transavia, Medland, Oliva Nova o Viesgo.

¿La clave de su éxito? Su oferta basada en una captación de leads de calidad en diferentes sectores demostrando, como valor agregado, la recolección de leads a medida a través de su herramienta versión funnel en emailing, método que, según Gómez, les diferencia ante la competencia, tanto en Francia como en España.

Están así, especializados en la creación de minisitios de adquisición integrando un filtro de preguntas (corto cuestionario para segmentar la opción final del cliente) antes de que el internauta deje sus datos finales.

De esta manera, permite que en el momento que el anunciante contacte al perfil captado, ya contará con un aspecto psicológico sobre la persona, algo que supone una gran ayuda en el momento en el que el internauta decide comprar el producto o servicio del anunciante pues facilita el trabajo, ya sea del centro de atención al cliente o del equipo de ventas.

Pero, además de trabajar con emailing, Base and Co cuenta también con canales de adquisición como lo son Native Ads, Coregistración Mejorada y Buena Ocasión vía Facebook Ads (marca propia para generar leads adicionales dentro del sector inmobiliario, banca, seguros, alarmas, senior, piscinas entre otros).

Gracias a la red premium de editores con quienes trabajan a diario, siendo ellos los propietarios de las bdd's, disponen de un amplio volumen del cual pueden segmentar dependiendo de la campaña ya sea por edad, género, región, ingreso salarial, etc.

Todas estas características y capacidades hacen de Base and Co una agencia diferenciada que aporta un gran valor añadido a sus clientes y le otorgan una posición aventajada en el mercado del marketing de afiliación.