

# Go to Market Services Regional Director

**GO TO MARKET SERVICES**  
Your Marketing Powered by IDC ©

**Lead Generation**

Obtenga prospectos calificados mediante el contenido exclusivo de IDC y de nuestros servicios de Desarrollo de Audiencia. Los analistas de IDC proveerán de información que será de interés para su audiencia objetivo y luego se impulsará la generación de demanda a través de nuestros diversos programas de desarrollo de audiencia incluyendo el Programa de Email, el Audience Development Network. Los prospectos que muestren interés serán enviados a su empresa.

**Productos y Servicios**

IDC desarrolla una solución de generación de demanda integrada lograda a través de diferentes servicios GMS focalizados en la generación de prospectos y en dar visibilidad a su compañía, utilizando el contenido independiente de IDC como call to action.

**CONTENT**

- White Paper

**EVENTS**

- Webcast Event Management

**AUDIENCE DEVELOPMENT**

- Audience Development Network
- Email Program

**MULTIMEDIA**

- Audio Podcast
- Video Insight
- Power Site

**CASOS DE ÉXITO**

**POWER SITE**

VER

**CONTACTO** **RECOMENDAR**

GLOBAL GO TO MARKET SERVICES | COPYRIGHT 2009 | ABOUT IDC LATIN

¡Vea el video ahora!

Sold and managed content marketing campaigns aimed at generating leads and increasing brand awareness (IBM, Telmex, Samsung, RIM, Autodesk, RedIT Oracle.)

La importancia de la seguridad en soluciones de movilidad corporativa

**BlackBerry**  
Seguridad, Movilidad, Productividad

White Paper gratuito  
Descargue Ahora!

Diogo Annesini  
Telecom Research & Consulting Manager  
IDC, Latin America

Descargue video

Contacto | 02000 Toluca (for domestic calls only) | Patrocinado por BlackBerry

REGISTRESE AHORA! CAPACIDAD LIMITADA!

Desempeño, virtualización y reducción de costos

White Paper gratuito  
Descargue Ahora!

Para mayor información escribir a: [global@idclatin.com](mailto:global@idclatin.com)

Conoce la nueva generación de servidores x86: Desempeño, virtualización y reducción de costos

Desempeño, virtualización y reducción de costos

White Paper gratuito  
Descargue Ahora!

Descargar SIN COSTO!

Verificar Micrositio

Descargar White Paper

Patrocinado por IBM

Launched new business unit in Latin America focused on running thought leadership marketing campaigns around digital transformation and disruptive technology concepts and trends.

Responsible for assuring that IDC propose and deliver GMS solutions that meet the specific goals of IDC clients.

# Go to Market Services Regional Director

**B2B**  
IT Marketing trends

**LOS COMPORTAMIENTOS  
DE LOS USUARIOS  
EN EL MUNDO ONLINE**

Share E-Book | TWITTER | LinkedIn | Facebook | VISITE WWW.IDCLATIN.COM/GMS | CONTACTO

**Primer Capítulo**  
Nuevas fuentes de información

Descargalo Ahora!

En estos últimos años las dinámicas de compra de los consumidores en general y particularmente la de los usuarios de tecnología comenzaron a cambiar. La forma en la que hoy los prospectos identifican, entienden, evalúan y compran productos ha cambiado. Las compañías B2B deben reorientar la manera en la cual penetran el mercado basándose en estos nuevos cambios del proceso de compra.

Luciana Sario, Gerente de Marketing de IDC Latin America y autora de Los Comportamientos de los Usuarios en el Mundo Online evalúa y analiza estos cambios en el proceso de compra.

Este libro basado en más de 10 años de experiencias en marketing online y en el reciente estudio de IDC Latin America sobre los comportamientos de los usuarios de tecnología frente a las nuevas herramientas del Mkt Online propone un espacio para el análisis de los desafíos y oportunidades a los que los marketeiros nos vemos enfrentados hoy otorgando un framework para pensar de una nueva forma sobre nuestra audiencia y su nuevo rol.

Descargue ahora el Primer Capítulo Gratuito:  
Nuevas Fuentes de Información

**E-books Anteriores**

01 Nuevas Fuentes de Información **DESCARGAR**

02 Nuevas Fuentes de Información **DESCARGAR**

For more information about IDC Products please contact us at [ldomarketing@idclatin.com](mailto:ldomarketing@idclatin.com)

Developed business plans, product positioning, and value propositions for GMS services. Exceeded net sales goal by 100% marketing plan.

**South Cone Packages Examples**

| Package                    | Price               | Cost               | Gross Margin        | Hours     | Hours              | Net Margin          | % Gross Margin | % Net Margin |
|----------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|-----------|--------------------|---------------------|----------------|--------------|
| <b>Package SC I</b>        |                     |                    |                     |           |                    |                     |                |              |
| Basic Microsite            | \$ 9,000.00         | \$ 2,000.00        | \$ 7,000.00         | 50        | \$ 4,500.00        | \$ 2,500.00         | 78%            | 28%          |
| Audience Development 1000W | \$ 4,000.00         | \$ 600.00          | \$ 3,400.00         | 9         | \$ 1,350.00        | \$ 2,050.00         | 85%            | 51%          |
| IDC Content Executive      | \$ 6,000.00         | \$ -               | \$ 6,000.00         | 10        | \$ 1,500.00        | \$ 4,500.00         | 100%           | 75%          |
|                            | <b>\$ 19,000.00</b> | <b>\$ 2,600.00</b> | <b>\$ 16,400.00</b> | <b>49</b> | <b>\$ 7,350.00</b> | <b>\$ 9,050.00</b>  | <b>86%</b>     | <b>48%</b>   |
| <b>Package SC II</b>       |                     |                    |                     |           |                    |                     |                |              |
| Basic Microsite            | \$ 9,000.00         | \$ 2,000.00        | \$ 7,000.00         | 50        | \$ 4,500.00        | \$ 2,500.00         | 78%            | 28%          |
| Audience Development 1000W | \$ 4,000.00         | \$ 600.00          | \$ 3,400.00         | 9         | \$ 1,350.00        | \$ 2,050.00         | 85%            | 51%          |
| IDC Webcast                | \$ 9,000.00         | \$ -               | \$ 9,000.00         | 20        | \$ 3,000.00        | \$ 6,000.00         | 100%           | 67%          |
|                            | <b>\$ 22,000.00</b> | <b>\$ 2,600.00</b> | <b>\$ 19,400.00</b> | <b>59</b> | <b>\$ 8,850.00</b> | <b>\$ 10,550.00</b> | <b>86%</b>     | <b>48%</b>   |
| <b>Package SC III</b>      |                     |                    |                     |           |                    |                     |                |              |
| Basic Microsite            | \$ 9,000.00         | \$ 2,000.00        | \$ 7,000.00         | 50        | \$ 4,500.00        | \$ 2,500.00         | 78%            | 28%          |
| Basic Video Insight        | \$ 7,000.00         | \$ 2,000.00        | \$ 5,000.00         | 15        | \$ 2,250.00        | \$ 2,750.00         | 71%            | 39%          |
| Audience Development 1000W | \$ 4,000.00         | \$ 600.00          | \$ 3,400.00         | 9         | \$ 1,350.00        | \$ 2,050.00         | 85%            | 51%          |
| IDC Content Executive      | \$ 6,000.00         | \$ -               | \$ 6,000.00         | 10        | \$ 1,500.00        | \$ 4,500.00         | 100%           | 75%          |
|                            | <b>\$ 26,000.00</b> | <b>\$ 4,600.00</b> | <b>\$ 21,400.00</b> | <b>64</b> | <b>\$ 9,600.00</b> | <b>\$ 11,800.00</b> | <b>82%</b>     | <b>49%</b>   |

© 2007 IDC Sep-10

Led IDC internal product-development process focused on launching new products and services to generate incremental revenue for the region.