



i-ARG
desarrollos multimedia

i-Arg Multimedia Group / www.i-arg.com.ar
Av. Santa Fe 235 9° B
Córdoba (X5000LVE) - Argentina



Quiénes Somos

i-Arg Multimedia Group es una empresa formada por un grupo independiente de desarrolladores y diseñadores, que desde 1998 trabaja en diversos emprendimientos, tanto en la Web como en desarrollos ofimáticos multimediales.

Sabemos que en la actualidad un producto multimedial debe significar para cualquier Empresa, Entidad o Institución, una herramienta que brinde nuevas posibilidades comerciales, nuevos canales internos de comunicación, nuevos servicios.

Para que un producto multimedial sea funcional y se transforme en la respuesta a un problema o requerimiento por parte de un cliente, es necesario evaluar una serie de elementos que determinaran el éxito o el fracaso de un proyecto.

Como grupo de trabajo estamos capacitados, con la experiencia y los conocimientos necesarios, para brindar excelencia en la calidad de nuestros servicios y productos.

Cada nuevo trabajo representa un compromiso para nosotros, por ello proporcionamos a todos nuestros clientes un trato único y personalizado en el que participa y supervisa todo el proceso.

i-Arg Multimedia Group brinda soluciones a Particulares, Pymes, Empresas e Instituciones, que requieran aplicaciones que funcionen tanto Off-line como On-line.

Para lograr el éxito, estudiamos cuidadosamente cada proyecto, aprovechando al máximo los recursos disponibles, tanto presupuestarios como tecnológicos.

Tenemos como principio el desarrollo de proyectos a medida, adaptados a las necesidades concretas de nuestros clientes.

A la hora de tomar una decisión, nuestros Clientes cuentan con el asesoramiento de nuestro equipo de Diseñadores y Desarrolladores desde sus primeros pasos hasta la completa elaboración y puesta en marcha de su proyecto.

Mediante nuestros servicios queremos brindarle soluciones profesionales, acorde a las necesidades empresariales y de negocios que Usted esta buscando.

De esta forma lo invitamos a que conozca en detalle los servicios que brindamos.



www.i-arg.com.ar



Servicios

En i-Arg Multimedia Group nos basamos en nuestros conocimientos y experiencia para ofrecerle consultoría en tecnologías de información y comunicación.

Mediante nuestros servicios brindamos soluciones creativas y personalizadas, acordes a las necesidades empresariales y de negocios de cada Cliente.

Para lograrlo realizamos un profundo análisis de los objetivos planteados por nuestros Clientes, evaluando las necesidades tecnológicas de cada proyecto y optimizando los recursos necesarios para su realización.

i-Arg Multimedia Group pone a su disposición los siguientes servicios:



www.i-arg.com.ar

e-Commerce

e-Learning

e-Procurement

e-Marketing

Diseño y Desarrollo de Sitios Web

Diseño Gráfico

Desarrollo de aplicaciones on/off-line



e-Commerce

Las soluciones de e-Commerce de i-Arg generan ingresos, fidelizan a los clientes y reducen los costos, ayudando a las compañías a mejorar la relación con sus socios y distribuidores.

Estas permiten soporte y gerenciamiento efectivo de las transacciones BtoB y BtoC y las relaciones con socios y proveedores a través de canales nuevos y existentes. Dicha solución incluye:

Web Channel:

Permite a las compañías vender directamente a negocios o consumidores online, integrando capacidades transaccionales con la experiencia del usuario, manejo de contenidos, servicio al cliente y fulfillment de pedidos.

Channel Partner:

Desarrolla partner portals que proveen datos personalizados, liberando a la fuerza de ventas del socio de esas tareas, mientras que le permite a Ud. y a su socio, por ejemplo, configurar productos complejos y manejar inventarios online.

Channel Management:

Optimiza los canales de venta para que se complementen en vez de tener conflictos. Para esto, se requiere la evaluación de canales como websites, locales, fuerza de ventas directa y distribuidores, transformándolos en un ambiente de canales integrados que trabajan eficazmente juntos.

Multi-channel strategy:

La capacidad de manejar e integrar marketing de múltiples canales resulta cada vez más importante para compañías buscando un rol protagónico en el mercado. Dichos canales incluyen: locales, call-center, catálogos e Internet. Certant considera cuatro aspectos clave para llevar a cabo una estrategia de canales exitosa:

- Generar una estrategia de múltiples canales con beneficios a partir de la integración.
- Definir una arquitectura de interrelación basada en el cliente.
- Manejar la experiencia del cliente y la percepción de marca a través de diversos canales.
- Construir las capacidades necesarias para manejar una empresa con múltiples canales.



www.i-arg.com.ar

e-Advertising:

Es el método de comunicación utilizado por las compañías para generar reconocimiento de marca. Los distintos tipos de e-Advertising son: banners, sponsorship e interstitials.

e-Direct Marketing:

Se utiliza para influenciar las ventas y fortalecer la relación con los clientes durante las etapas de consideración y compra. Algunos ejemplos: Permission, Request y Viral marketing.

e-Branding:

La Marca, es probablemente el elemento más importante en toda la estrategia de comunicación, sea desarrollada en Internet o en cualquiera de los medios tradicionales (televisión, radio, prensa, entre otros).

La marca es la representación de la personalidad de una empresa, en ella se manifiestan atributos de tipo emocional, sensorial y/o racional.



e-Learning

A través del e-learning, los miembros de una comunidad pueden vivir experiencias útiles que contribuyan a mejorar sus habilidades personales y de negocios, para una mejor toma de decisiones en un mercado de gran competencia.

Cuando hablamos de e-learning estamos hablando de un proceso de aprendizaje diferente, basado en la interactividad.

No se aprende sólo por lo que se lee, se aprende por lo que se comparte, por lo que se comunica, y por lo que los demás nos transmiten.

Todo ello enmarcado en un ambiente agradable, que haga más grato el proceso de aprendizaje, y más sencilla la concentración, ya que la forma en que aprendemos incide enormemente en cuanto información retenemos.

En una capacitación presencial no todos logran hacerse escuchar. Generalmente, quienes más participan son unos pocos que por su personalidad, o por conocer los temas que se están tocando se animan a participar y debatir.

En el e-learning todos pueden hacerse escuchar, y todos aprenden del conocimiento de cada integrante del grupo.

Una de las partes más ricas del e-learning es la interactividad. En las interactividades de contenido, a través de distintos formatos de ejercicios, preguntas abiertas y cerradas, ejercicios de aplicación en su realidad cotidiana, se busca lograr la aplicación de los conceptos desarrollados para potenciar el aprendizaje.

En las interactividades de grupo se procura el enriquecimiento de la red, a partir del intercambio entre los participantes.

Quizás se encuentre con alguien que, habiendo leído el mismo texto, realizó una interpretación totalmente diferente.

Quizás usted pueda mostrarle a otro algo que ese otro no vio.

Nunca más cierto que en una red la idea de que "cuatro ojos ven más que dos" ya que nunca la lectura de una persona es tan rica como la suma de las lecturas de distintos participantes, sobre la base de diferentes interpretaciones, diferentes contextos y diferentes experiencias.



www.i-arg.com.ar



e-Procurement

¿Cuánto tiempo pierden los empleados en tareas burocráticas que no tienen nada que ver con sus verdaderas funciones productivas?

La empresa que aprovecha Internet para liberarlos de ese lastre ahorra costes, aumenta la productividad y la satisfacción de esos profesionales.

El e-procurement supone algo más que la simple compra de siempre con un giro de alta tecnología, ya que ofrece muchas más ventajas y oportunidades tanto para los compradores como para los proveedores.

El e-procurement implica sistemas de compra automatizados mediante el uso de aplicaciones Web basadas en Internet.

El e-procurement representa un paso hacia delante sobre los mercados o tiendas de compras abiertos que comúnmente encontramos en Internet.

Una red de e-procurement utiliza una sofisticada tecnología que proporciona un mercado seguro, una plataforma de ventas y un sistema de seguimiento de las transacciones disponible sólo para los compradores y los proveedores seleccionados.

El uso del e-procurement permite actualizar los catálogos de productos y servicios compartidos por los empleados a través de toda la organización, una herramienta comercial incomparable para los vendedores, que elimina las barreras horarias y geográficas.

La red de e-procurement proporciona una transmisión rápida, el seguimiento de los pedidos y un proceso eficiente de las ordenes de compra y del pago de facturas.

Ofrece la posibilidad de integrar todos los procesos de la organización, generando una sinergia entre todas las áreas de la empresa que conduce a la optimización y rentabilidad de los procesos relativos a la vida de la compañía.

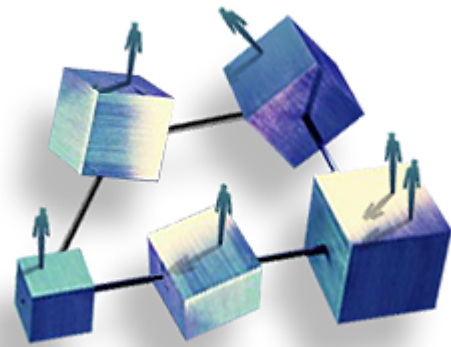
Una solución e-procurement le ofrece las siguientes ventajas clave:

Reducción de costes- e-procurement facilita el gasto agregado de toda la empresa, que se traduce en precios más bajos gracias a la compra de grandes volúmenes.

Mejora en la eficacia de procesos- e-procurement contribuye a incrementar el control de compras de su empresa, permitiéndole trabajar con los proveedores más idóneos.

Mayor control- e-procurement minimiza la realización de compras de forma aleatoria, ofreciendo un método coherente para gestionar todas las necesidades de compra.

Acceso global - e-procurement garantiza el acceso a una cartera de proveedores de ámbito mundial, permitiéndole trabajar con aquellos que mejor satisfagan sus necesidades y reducir los costes de material mediante la consolidación de las relaciones con los proveedores actuales.



www.i-arg.com.ar



e-Marketing

Incremente sus ventas. Gane la lealtad de sus clientes. Identifique a sus mejores clientes y prospectos. Ejecute campañas de marketing y ventas de forma eficaz y rentable. e-Marketing pone estos y otros beneficios a su alcance.

Identificar clientes rentables

Ayuda a su negocio a conocer mejor a sus clientes y sus motivaciones y hábitos de compra. A través de poderosas funciones de análisis de información y de diseño de estrategias y campañas de marketing, el sistema le ayuda a mejorar su enfoque, identificar a los mejores prospectos, incrementar su lealtad, y revisar los resultados y efectividad de cada actividad y esfuerzo de marketing.

Dirigir campañas al objetivo preciso

Con eMarketing puede analizar información de clientes para diseñar campañas de marketing que están basadas en hechos en vez de supuestos, y, en consecuencia, están mejor dirigidas a una audiencia específica. A través de eMarketing se está mejor informado sobre los gustos y necesidades de los clientes, permitiendo a la empresa llegar a una audiencia más rentable.

Generar más ventas

Las oportunidades de generar más ventas, reducir costos y mejorar la efectividad de cada proceso de marketing se maximizan a través de eMarketing. El sistema le permite desarrollar campañas de marketing automatizadas basadas en comportamiento e historial de clientes y consumidores. Mejora el porcentaje de respuesta a través de campañas personalizadas. Llega a audiencias-objetivo al implementar campañas que responden a las necesidades de los clientes y prospectos más rentables. Permite implementar parámetros para una mejor planificación de campañas y medición de su efectividad.

Aumentar la satisfacción y lealtad de los clientes

eMarketing, con sus poderosas funciones de análisis de bases de datos, puede diseñar y entregar ofertas personalizadas que se ajustan a intereses de los consumidores. Venda nuevos productos y servicios a sus actuales clientes, analizando y entendiendo su historial de compras, preferencias e intereses así como sus compras proyectadas. Clientes con este nivel de satisfacción volverán a su empresa para comprar una y otra vez.

Administración efectiva de campañas

A través del uso de su función de ruta crítica y work flow, eMarketing puede automatizar todo el proceso de marketing, desde segmentar bases de datos de clientes, implementar campañas, hasta analizar respuestas y los resultados de la campaña. Con su función de estatus, el equipo de marketing puede enterarse en tiempo real sobre la efectividad de una campaña mientras esta se lleva a cabo, y responder a situaciones o cambios de condiciones de mercado no previstos, y, de ser necesario, ajustar la estrategia para asegurar un mayor porcentaje de éxito.

Maximizar resultados a través de análisis de información

Manejo completo del ciclo del cliente





Diseño y Desarrollo de Sitios Web

En un inicio, como toda nueva tecnología, fue necesario romper muchas barreras para que el correo electrónico, el desarrollo de Sitios Web y el Comercio Electrónico fueran tomados en cuenta dentro de los planes de negocio de las empresas. A la fecha, estas barreras no se han terminado de derrumbar por completo y existe todavía un rezago cultural en materia de tecnologías Web.

Muchos empresarios y ejecutivos desconocen aún los beneficios de emplear este medio de comunicación para transmitir su mensaje de negocios y poder llegar a otros mercados potenciales, muchas veces desconocidos hasta que se ha implementado un Sitio Web.

i-Arg MG implementa como estrategia para llegar al éxito en sus proyectos, el Diseño y Desarrollo de Sitios Web a medida. Creemos que cada proyecto a medida debe reflejar todos los aspectos de su empresa debidamente integrados a la hora de ser vistos en Internet.

Sabemos que cada proyecto en la Web debe tener su propia personalidad y función y debe ser el resultado de una serie de análisis y estudios previos que garanticen el éxito y el cumplimiento de los objetivos generales planteados.



www.i-arg.com.ar

Intranets:

Se aprovecha el medio como herramienta para los empleados de la empresa.

Usándolo para mantenerlos informados, como repositorio de información institucional, para soportar aplicaciones administrativas, para mejorar la comunicación interna y siempre dentro de un marco de diseño institucional forjando la fortaleza de la empresa y la sensación de pertenencia.

Diseño de navegación e interfaz:

Aplicamos el diseño propiamente dicho a la base de los medios interactivos buscando funcionalidad, para explotar al máximo el concepto de comunicación.

Upgrade de sitios web:

Efectuamos un análisis de sitios web para establecer sus fortalezas y debilidades y así poder perfeccionar su estrategia de comunicación, aumentando la navegación, la fidelidad y la efectividad de cumplimiento del objetivo por medio de las herramientas del marketing on-line y el diseño.



Diseño Gráfico

i-Arg MG desarrolla productos gráficos para organizaciones y empresas, ofreciendo una amplia gama de servicios que incluyen el diseño y desarrollo de una marca, la elaboración de la imagen corporativa de la misma y la implementación de los conceptos de la marca en folletos, revistas, publicidades gráficas, papelería corporativa (tarjetas personales, hojas membretadas, sobres, etc.) hasta el diseño y la decoración de los ambientes de trabajo de una empresa.

Nuestro Departamento de Diseño esta integrado por un destacado grupo de profesionales que cuenta con amplios conocimientos y experiencia en el campo del diseño en general. Sabemos la importancia que asume el diseño como elemento de comunicación, a la hora de transmitir un mensaje.

Como asesores de identidad estratégica y comunicaciones, nuestro personal interno de Diseño analiza la forma más adecuada para transmitir, mediante los aspectos estéticos, los atributos típicos de una marca y sus productos. De esta forma, cuanto más intensa sea la estética, más claramente se manifiestan los elementos del rostro público de la empresa y sus marcas.

Sabemos que para que una empresa pueda definir una política de marca que les lleve a configurar una imagen pública favorable, es necesario establecer una estrategia apropiada, que actúe como aval del resto de la comunicación de la empresa y/o del producto o servicio.

Es muy importante trabajar sobre este aspecto desde el Diseño, para lograr en cada caso una imagen corporativa acorde a las características de nuestra empresa. Esto involucra varios aspectos que hacen que su empresa pueda establecer lazos de confianza con sus clientes potenciales.

Una estética atractiva también es una potente herramienta de marketing interno, ya que motiva al personal y embellece el lugar de trabajo.



El valor de una marca

La marca representa un importante factor en el proceso de toma de decisiones ya que transmite una serie de atributos o de valores, que se instalan en la mente del consumidor y contribuyen a formar condiciones psicológicamente favorables al consumo y actitudes positivas sobre la misma.

La marca otorga al consumidor un grado de confianza hacia la empresa, sus productos o servicios, funcionando como un aval o garantía.

Permite la asociación de esa marca con la empresa, producto o servicio determinado, sustrayéndolo del anonimato y facilitando la decisión de consumo. Estas son las funciones identificadoras y persuasivas más importantes de una marca. Es importante saber que las empresas necesitan de la marca como modalidad de concurrencia en el mercado, ya que se considera el recurso primario de la comunicación para transmitir la identidad del producto y del fabricante o distribuidor. También las organizaciones no lucrativas e instituciones necesitan una marca.

Las funciones de la marca nos acercan a sus aspectos legales ya que la marca actúa, frente a la sociedad, como referencia de las características de los productos o servicios que ofrece una organización.

La Identidad Corporativa

Para ser eficaz, toda organización necesita un sentido de finalidad claro, que todos sus integrantes deben conocer; éstos necesitan a la vez experimentar una fuerte sensación de pertenencia.

Finalidad y Pertenencia son las dos facetas de la identidad. Cada organización es única, y la identidad debe surgir de sus propias raíces, de su personalidad, de sus puntos fuertes y débiles.



Aplicaciones on/off-line

Realizamos su catálogo de productos o servicios en papel, y se lo adaptamos a cualquier soporte electrónico.

El trabajo más arduo en la creación de un catálogo de productos es la recopilación de todas las fotografías, descripciones y precios de los productos. En i-Arg le diseñamos su catálogo en papel y se lo adaptamos a los formatos electrónicos que mejor se acomoden a sus necesidades.

También desarrollamos interactivos institucionales y presentaciones en diferentes plataformas, según las necesidades de su empresa.



Soportes:

- **eBooks:** le permiten enviar su catálogo por e-mail a cualquier parte del mundo en cuestión de segundos. Se desarrollan en distintos formatos, Adobe Acrobat, archivos ejecutables, documentos de ayuda, etc.
- **Sitios Web:** los visitantes de su web podrán buscar productos o servicios siguiendo criterios de denominación, precio, o familia.
- **CD-Roms:** incluye su catálogo a todo color en un soporte de fácil manejo, que no requiere conexión a internet y cuyos costes de duplicación y envío son menores que los de un catálogo en papel.
- **CD Cards:** cumple la función de una tarjeta de visita e incorpora todo su catálogo de productos o servicios.

Páginas WEB o eBooks, permiten que su catálogo sea actualizado con mayor frecuencia debido a que no es necesario realizar una impresión o duplicación industrial por unas cantidades mínimas.

CD-ROM y CD Cards le permiten incluir vídeos específicos con demostraciones de sus productos.

Si es preciso que su catálogo muestre los productos desde cualquier ángulo para ser explorados por el cliente, podemos realizar QTVR Object.



Nuestros Clientes

Estas son algunas de las empresas que confiaron en nosotros:

Restaurante Internacional Las Tinajas

Neticel e-Commerce Solutions

Padelcba.com.ar

Signia

Nueva Tribu Producciones

Planeta Activo

Policia de la Provincia de Córdoba / Cuerpo de Custodia Policial

Gob. de la Prov. de Tucumán / Ministerio de Salud Pública - Radiofísica Sanitaria

Cosquín Rock 2005

Island Yatch Charters (España)

Start Speed (Alemania)

Complejo de Paddle El Balcón

RMP Inmobiliaria

Kenoxis

Dom Benoit

Agramar S.A

La Moviola Producciones

Estudio Jurídico León Guinsburg y Asociados

Raíces Argentinas

Cengi S.A.

Hostel El Balcón

La Mula Negra - Servicio de excursiones

Annisuh Artesanías

David Dallavía Fotografía Artística

Lidia Ochoa - exclusive collection

Di Luca Excavaciones

SMS-ar

i-Webhost - Hosting Service





Tecnología

Sabemos que para brindar soluciones profesionales, es necesario conocer las tecnologías actuales e implementarlas con criterio y fundamento.

Para lograr satisfacer los requerimientos de nuestros Clientes, nuestro equipo interdisciplinario de trabajo formula, idea y estructura soluciones aplicando sus conocimientos y experiencia en:

Lenguajes cliente/servidor:

ASP, ASP .Net, PHP, XML, SQL, XHTML, DHTML, HTML, JavaScript, VBScript, JScript, ActionScript (Macromedia Flash), Lingo (Macromedia Director).

Lenguajes de Programación:

C, C++, Visual Basic, Tecnologías .Net.



Contáctenos

Nuestro objetivo es su total satisfacción, por ello nuestro Departamento Comercial está siempre en contacto con Ud. para tratar cualquier aspecto que requiera su interés. Si desea recibir mayor información, asesoramiento o solicitar un presupuesto, por favor comuníquese con nosotros al la siguiente dirección de correo electrónico:

info@i-arg.com.ar

o visite nuestro Sitio Web **www.i-arg.com.ar** y complete nuestro formulario de contacto. O bien comuníquese telefónicamente al (0351) 423-2203

A la brevedad uno de nuestros Asesores Comerciales se pondrá en contacto con Usted.

