

Grow

P

O

G



ÁLVARO GALÁN



22 años impulsando grandes proyectos

Combinamos conocimiento, estrategia, innovación, creatividad y tecnología con inteligencia artificial, marketing de datos y automatización de procesos para transformar marcas y organizaciones, penetrar en mercados y generar conexiones significativas fuertes con sus consumidores.

Desde 2003, lideramos la externalización total de marketing, tecnología y e-commerce para impulsar el crecimiento y la competitividad de nuestros clientes. Diseñamos estrategias adaptadas a mercados globales, transculturales, multidimensionales y altamente competitivos.

Con presencia en más de 20 países, combinamos visión estratégica, especialización e innovación tecnológica para generar impacto real.



ÁLVARO GALÁN

- ▷ **CONOCIMIENTO**
- ▷ **LIDERAZGO**
- ▷ **TECNOLOGÍA**
- ▷ **RESULTADOS**
- ▷ **COMPROMISO**
- ▷ **ESPECIALIZACIÓN**

Inteligencia estratégica aplicada al crecimiento empresarial

Desde 2003, externalizamos y transformamos los departamentos de Marketing, Tecnología y E-commerce de nuestros clientes para impulsar su crecimiento con datos, automatización y una visión estratégica basada en la experiencia.

12

Proyectos gestionados por año: máxima dedicación a nuestros clientes

1,63%

Tasa de Conversión media de comercio electrónico

22

22 años de experiencia y trayectoria profesional

6M€

En ventas a través de canales y medios digitales*

14

14 Profesionales altamente implicados y especializados en marketing, comercio electrónico y tecnología

12

Colaboradores directos

20

20 Países en los que nuestros proyectos tienen presencia

+350 m²

de instalaciones para producción de contenidos transmedia

+150

Proyectos afrontados y desarrollados con éxito

+100

clientes satisfechos avalan nuestros servicios

1300

Alumnos formados en Publicidad, Comercio Electrónico, Emprendimiento y Marketing

¿Por qué nosotros?

En Álvaro Galán redefinimos la forma en que las marcas crecen y se posicionan en mercados cada vez más complejos a través de un sistema de trabajo contrastado, basado en:

- **Conocimiento profundo del negocio y mercados objetivo:** Analizamos cada cliente con una visión estratégica y data-driven, entendiendo su ecosistema y diseñando soluciones personalizadas.
- **Integración total en tu equipo:** Nos convertimos en una extensión de tu negocio, alineando cada acción con tus objetivos y operando como tu propio departamento de marketing y tecnología.
- **Inteligencia artificial, automatización y analítica avanzada:** Optimizamos cada decisión con Martech, IA y automatización, garantizando estrategias dinámicas, eficaces y escalables.
- **Exclusividad y confianza absoluta:** Nunca trabajamos con empresas de tu competencia, asegurando un compromiso total con tu crecimiento.
- **Expertise validado en más de 150 proyectos:** Nuestra metodología ha sido aplicada con éxito en sectores diversos, garantizando resultados medibles.
- **Impacto real y ROI asegurado:** Cada acción está diseñada para maximizar conversión, rentabilidad y escalabilidad, porque sin resultados no hay estrategia.

Especialización

Redefinimos los paradigmas de tu Departamento Martech, integrando marketing global, inteligencia artificial, tecnología y comercio electrónico para maximizar el impacto de cada estrategia. Nuestra especialización abarca siete áreas clave:

+ INTELIGENCIA DE NEGOCIO

- Diseño e implantación de soluciones de Inteligencia de Negocio (BI).
- Procesamiento, predicción y automatización basada en IA.
- Diseño e implantación de soluciones basadas en Big Data.
- Implantación de soluciones CDP (Customer Data Platform).

+ E-COMMERCE MANAGEMENT Y NEGOCIO DIGITAL

- Plan Estratégico, Business Plan, Viabilidad para E-commerce.
- Diseño y validación de modelos de negocio.
- Marketplaces & omnichannel strategy: Amazon, Google Shopping, D2C.
- Optimización de la Tasa de Conversión (CRO).
- Ventas y Fidelización.
- Diseño, desarrollo y puesta en producción de plataformas de Comercio Electrónico.

+ EXPERIENCIAS QUE GENERAN VALOR

- Investigación y diseño centrado en el usuario (UX/UI).
- Optimización omnicanal.
- A/B Testing y personalización dinámica con IA.
- Uso de inteligencia artificial para generación de insights de comportamiento.



+ TECNOLOGÍA PARA COMPETIR

- Desarrollo de Software y Soluciones SAAS para marketing y E-commerce.
- Diseño y desarrollo de módulos y plugins Prestashop + Woocommerce.
- Implementación de soluciones Headless Commerce para soluciones escalables.
- Infraestructura en la nube optimizada para e-commerce (AWS, Google Cloud, Azure).
- Automatización de procesos comerciales y operativos con IA.

+ RESULTADOS, NO HIPÓTESIS

- SEO, ASO, Posicionamiento orgánico en Modelos de IA.
- Segmentación avanzada y personalización de campañas a través de IA.
- Paid Media.
- Publicidad en Redes Sociales y Programática.
- Diseño y desarrollo de estrategias Data Driven.
- Marketing de Afiliados.

+ ACTIVACIÓN Y POSICIONAMIENTO DE MARCA

- Investigación y estrategia de mercado basadas en datos.
- Campañas ATL, BTL, digital y transmedia con impacto medible.
- Brand design & entertainment: storytelling optimizado con IA.
- Soluciones creativas de negocio basadas en insights de consumo.
- Generación de experiencias de marca y activaciones digitales.
- Producción audiovisual y media planning con segmentación avanzada.

+ CREACIÓN Y DESARROLLO DE COMUNIDADES VIRTUALES

- Estrategia global de Comunicación y Comunicación Integral de Marketing.
- Gestión de Comunidades Digitales.
- Contenidos Transmedia.
- Marketing de influencia, CRM y fidelización.

Casos de éxito:

"Nuestro compromiso contigo es claro: queremos ser tu Departamento de Martech, crear estrategias innovadoras y sostenibles, alineadas con las últimas tendencias digitales y la evolución del entorno competitivo, para consolidar tu posición en el mercado."

- ▷ **DOÑA CARMEN**
- ▷ **PACHÁ MADRID**
- ▷ **TECNOLOGÍA DE RETARGETING DE RETAIL ROCKET A NIVEL INTERNACIONAL**
- ▷ **EL MERCADERÍO**
- ▷ **CAYDESA**
- ▷ **ESCUELA DE COMERCIO ELECTRÓNICO DE CANTABRIA**

Casos de éxito / Banco de Santander, Ayuntamiento de Santander, Cámara de Comercio de Cantabria

Reto: En 2020, las entidades impulsoras del comercio local de Santander necesitaban una infraestructura digital que permitiera a los comercios de la ciudad:

- Vender online sus productos a través de un sistema eficiente y fácil de usar.
- Acceder a formación especializada en marketing, comercio electrónico y economía digital.
- Contar con un acompañamiento estratégico para acelerar su transformación digital.
- Integrar un modelo operativo que facilitara la gestión comercial en un entorno multicanal.

Estrategias Implementadas:

- Diseño e Implementación del Stack Tecnológico y Martech en colaboración con el equipo de desarrollo del Banco de Santander
- Diseño y optimización de mapa de procesos y Modelo Operativo, Logístico, de Ventas y Dinamización Comercial
- Expansión y evolución del proyecto

Resultados Obtenidos:

- +300 comercios activos en la plataforma (media anual)
- +500 horas de formación y acompañamiento estratégico en la adquisición de habilidades y competencias digitales para el Comercio
- +17.000 productos gestionados en el catálogo digital
- +300.000 euros en ventas generadas a través de la plataforma
- +7500 productos vendidos durante el último Convenio
- El Mercaderío es hoy en día un proyecto transversal dentro del comercio de la ciudad que soporta iniciativas como la venta de Bonos Cultura, promoción y servicios de la ciudad o conexión directa entre instituciones y comerciantes.



Casos de éxito / Caydesa Carnes

Reto: En 2020, Caydesa buscaba diversificar sus canales de venta y fortalecer su presencia en el mercado digital. Los objetivos principales eran:

- Diseñar un sistema de venta online eficaz para comercializar sus productos cárnicos a través de medios digitales.
- Optimizar la logística y distribución para garantizar la calidad y frescura de la carne en las entregas.
- Posicionar a la empresa como referente nacional en el sector de la carne madurada en seco.
- Desarrollar un sistema de captación de leads en el canal HORECA que permitiera a su fuerza de ventas optimizar la adquisición de clientes.

Estrategias Implementadas:

- Rediseño de la Estrategia de Marca y Posicionamiento:
- Diseño del Plan de Marketing Integral 2020-2025.
- Diseño, desarrollo e implementación de Plataformas de Venta Online y apertura de canales de venta digitales.
- Optimización de Procesos y Digitalización.
- Estrategias de Performance Media.

Resultados Obtenidos:

- **Reconocimientos Internacionales:** Caydesa se ha consolidado como una empresa de referencia internacional en el sector, obteniendo prestigiosos galardones como: Medalla de Bronce en el World Steak Challenge 2023, Silver Winner con su Kuroge Washu, Medalla Great Taste Award, mejor embutido del mundo por su Cecina de Kobe y el reconocimiento de Kobe Beef Marketing & Distribution Promotion Association, posicionándose como uno de los pocos distribuidores autorizados de Kobe Beef en España.
- **Crecimiento en el Mercado B2C:** 7.047 clientes en el segmento B2C y 9.500 pedidos procesados
- **Expansión en el Sector B2B:** más de 350 oportunidades de venta en el sector B2B, valoradas en más de 1,5 millones de euros más de 100 clientes en el canal HORECA.
- **Reconocimiento en Medios de Comunicación:** Caydesa fue destacada en diversos medios de comunicación generalistas como una empresa referente en emprendimiento, transformación digital y uso de la tecnología como motor de crecimiento empresarial.
- **Crecimiento de su comunidad:** más de 18.000 seguidores



Casos de éxito / Retail Rocket

Reto: Retail Rocket buscaba ampliar su integración con plataformas de comercio electrónico, específicamente Magento, para ofrecer a sus clientes herramientas avanzadas que mejoraran la experiencia de compra personalizada y optimizaran las estrategias de marketing basadas en datos. El objetivo era desarrollar un módulo oficial que permitiera:

- Seguimiento detallado de eventos de clientes en tiempo real.
- Generación y recuperación automática de feeds de productos actualizados.
- Inserción de productos personalizados en las tiendas online, adaptándose al comportamiento y preferencias de cada usuario.

Estrategias Implementadas:

- Diseño e Implementación del Módulo
- Automatización de Feeds de Productos.
- Integración de Bibliotecas de Seguimiento de eventos.
- Inserción de Bloques de Productos Personalizados.

Resultados Obtenidos:

- **Mejora en la Personalización:** Las tiendas Magento que implementaron el módulo pudieron ofrecer experiencias de compra más personalizadas, mostrando productos relevantes basados en el comportamiento y preferencias de cada cliente.
- **Optimización de Estrategias de Marketing:** El seguimiento detallado de eventos y la recuperación automática de feeds de productos permitieron a los comerciantes optimizar sus campañas de marketing, basándose en datos precisos y actualizados.
- **Facilidad de Implementación:** El módulo, al ser oficial y compatible con Magento, facilitó su adopción por parte de numerosos comerciantes, mejorando la integración de las funcionalidades de Retail Rocket en sus tiendas online.



Casos de éxito / Doña Carmen

Reto: En 2006, Doña Carmen buscaba expandir su negocio al ámbito digital para aumentar su alcance y adaptarse a las nuevas tendencias de consumo. La empresa necesitaba definir un modelo de negocio online eficiente, optimizar sus operaciones y procesos, e implementar una plataforma de venta en línea con un catálogo de productos atractivo.

- Seguimiento detallado de eventos de clientes en tiempo real.
- Generación y recuperación automática de feeds de productos actualizados.
- Inserción de productos personalizados en las tiendas online, adaptándose al comportamiento y preferencias de cada usuario.

Estrategias Implementadas:

- Diseño del Modelo de Negocio Digital: Analizamos el mercado y las necesidades específicas de Doña Carmen para desarrollar una estrategia digital personalizada, enfocada en la venta online de ropa infantil de alta calidad.
- Optimización de Operaciones y Procesos: Implementamos soluciones tecnológicas para automatizar procesos internos, mejorar la gestión de inventario y optimizar la logística, garantizando una experiencia de compra eficiente para los clientes.
- Implementación de la Plataforma de Venta Online: Desarrollamos una tienda online intuitiva y atractiva, adaptada a las necesidades de los usuarios y optimizada para dispositivos móviles, facilitando la navegación y el proceso de compra.
- Digitalización del Catálogo de Productos: Creamos un catálogo de productos detallado y visualmente atractivo, destacando la calidad y el diseño de las prendas, e incorporando descripciones precisas y fotografías profesionales.

Resultados Obtenidos:

- **Expansión Internacional:** La presencia online permitió a Doña Carmen llegar a clientes de todo el mundo, consolidándose como una marca de referencia en moda infantil.
- **Incremento de Ventas:** La implementación de la tienda online contribuyó significativamente al aumento de las ventas. En 2019 (Con su propio departamento E-commerce) las ventas de la compañía a través de canales y medios digitales ya suponían un tercio de la facturación total de la empresa.
- **Reconocimiento de Marca:** La estrategia digital fortaleció la imagen de Doña Carmen, posicionándola como una marca innovadora y adaptada a las nuevas tendencias del mercado.
- **Facilidad de Implementación:** El módulo, al ser oficial y compatible con Magento, facilitó su adopción por parte de numerosos comerciantes, mejorando la integración de las funcionalidades de Retail Rocket en sus tiendas online.

Doña Carmen
• BABY & KIDS 1970 •

Casos de éxito / Pacha Madrid

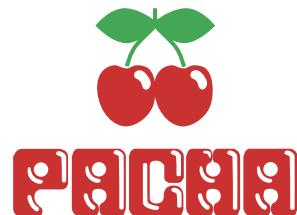
Reto: Año 2006, Pacha Madrid buscaba una solución eficiente para gestionar y comercializar las fotografías tomadas durante sus eventos nocturnos. La discoteca necesitaba una plataforma que permitiera a sus relaciones públicas y fotógrafos organizar, distribuir y vender a sus clientes imágenes de manera ágil y segura, mejorando su experiencia con la marca y generando una nueva fuente de ingresos.

Estrategias Implementadas:

- Desarrollo y puesta en producción de una Web App personalizada:
- Integración de funcionalidades de Comercio Electrónico
- Optimización de procesos Internos

Resultados Obtenidos:

- **Posicionamiento innovador en el sector de las RRPP**
- **Incremento de ingresos:** La venta de fotografías se convirtió en una fuente de ingresos adicional para el equipo de RRPP, aprovechando el interés de los clientes por conservar recuerdos de sus experiencias en la discoteca.
- **Mejora de la experiencia del cliente:** Los asistentes podían acceder fácilmente a sus fotografías desde cualquier dispositivo, lo que aumentó la satisfacción del cliente y fomentó la fidelización.
- **Eficiencia operativa:** La automatización de procesos permitió al equipo de RRPP centrarse en otras áreas más estratégicas del negocio, mejorando la promoción de nuevos servicios y productos.



Casos de éxito / Cámaras de Comercio

Reto: En 2020, las Cámaras de Comercio identificaron la necesidad de fortalecer las competencias digitales y de comercio electrónico entre las empresas locales para adaptarse a la creciente digitalización del mercado. Se buscaba una solución educativa integral que permitiera a las empresas adquirir habilidades en áreas clave como marketing digital, comercio electrónico, social commerce, SEO y publicidad digital.

Estrategias Implementadas:

- **Diseño del modelo de negocio e implementación técnica y tecnológica de la Escuela de Comercio Electrónico:** Desarrollamos una plataforma educativa innovadora que ofrecía 14 cursos especializados en áreas críticas del comercio electrónico y la economía digital.
- **Colaboración con expertos contrastados a nivel nacional:** Conformamos un equipo docente de referencia nacional, integrando profesionales destacados en disciplinas como Social Commerce, SEM y Mentoring, garantizando una formación de alta calidad y relevancia para los participantes.
- **Expansión geográfica del Programa a nivel nacional:** Lanzamos la Escuela en cinco Comunidades Autónomas: Cantabria, Galicia, Ciudad Real, Gibraltar y Asturias, adaptando los contenidos y estrategias a las particularidades de cada región para maximizar el impacto.

Resultados Obtenidos:

- **Alta Participación Empresarial:** En el segundo año, la Escuela de Comercio Electrónico alcanzó una matrícula de 1.500 alumnos en España, demostrando la necesidad y el interés del sector empresarial por adquirir competencias digitales.
- **Diversificación de la Oferta Formativa:** Se impartieron 14 cursos especializados, abarcando desde fundamentos de marketing digital hasta estrategias avanzadas de SEO y publicidad digital, proporcionando una formación integral a los participantes.
- **Fortalecimiento del Tejido Empresarial Local:** Las empresas participantes mejoraron significativamente sus competencias en comercio electrónico y economía digital, lo que les permitió adaptarse a las nuevas exigencias del mercado y aumentar su competitividad.

Cámara

Casos de éxito / Heve

Reto: En 2016, HEVE buscaba expandir su presencia en el mercado nacional y posicionarse como una marca líder en el sector Fast Fashion. La empresa necesitaba optimizar su modelo de negocio digital, mejorar sus operaciones y procesos, e implementar una estrategia de marketing digital omnicanal y venta online eficiente para alcanzar sus objetivos de crecimiento.

z:

- Externalización completa del departamento de Marketing y Ecommerce Management con nuestro equipo
- Optimización del Modelo de Negocio Digital
- Diseño y optimización de Operaciones y Procesos
- Desarrollo de Plataforma de Venta Online enfocada en UX/UI y CRO
- Diseño y ejecución de Estrategias de Marketing Digital Omnicanal

Resultados Obtenidos:

- **Incremento de Pedidos:** HEVE alcanzó una media de 5.000 pedidos mensuales, evidenciando una alta demanda y satisfacción del cliente
- **Crecimiento de Ingresos:** Los ingresos anuales de la empresa aumentaron en más del 400% durante el período
- **Expansión de la Base de Clientes:** Se captaron más de 15.000 nuevos clientes, consolidando la presencia de HEVE en el mercado nacional
- **Posicionamiento de Marca:** HEVE se posicionó como una empresa de referencia nacional en el sector Fast Fashion, reconocida por ofrecer moda femenina de calidad a precios asequibles.

The logo for Heve, featuring the brand name in a large, lowercase, serif font. The 'H' is stylized with a vertical stroke on the left and a diagonal stroke on the right. The 'e' has a long, sweeping vertical stroke.

Clientes y presencia internacional

Gracias a la confianza que todos y cada uno de vosotros habéis depositado en nosotros a lo largo de estos 20 años, hemos podido desarrollarnos internacionalmente en más de 20 países.



Clientes



Grupo

BOKINNOVA



MAQAM
CONSULTORÍA ESTRÁTICA

eKomi
The Feedback Company

Google Partner
criteo.
Clarity by Microsoft

ahrefs
revi.
Meta Blueprint

Partners

FUNDACIÓN BOTÍN

CISE
CENTRO INTERNACIONAL
DE ESTUDIOS
DE LA EMPRESA
UCEIF

UNIVERSIDAD
EUROPEA DEL
ATLÁNTICO

Cámaras
Cantabria

RETAIL
EUSKAL ESKOLA
ESCUOLA VASCA

Formación



ÁLVARO GALÁN

+34 942 032 303

hola@ag-online.es
www.ag-online.es