

Marketing B2B

Captación de leads con estrategias escalables



Marketing B2B: ¿por qué se sostienen los procesos viejos?

Estado de situación de la industria de marketing B2B:

1. Trabajo de prospección manual y no escalable.
2. Costo de publicidad en canales directos (Linkedin) altos.
3. Campañas en canales como Google o Meta demasiado amplios y con baja tasa de conversión.
4. Dependencia muy fuerte de vendedores y prospectadores.





Prospección y calificación: ¿cómo podemos hacerla *escalable*?

Si nuestros clientes B2B cuentan con locales físicos, ¡aprovechemos Google Maps!

Usando la API de Google Maps, podemos obtener filtrar por:

- Tipo de negocio
- Zona
- Ratings (indicador indirecto de volumen)

¡Y podemos obtener directamente los datos de contacto!





Prospección **con Google Maps**

Los clientes B2B que están implementando estrategias con Google Maps están aplicando:

1. Estimación de volumen en base a número y calidad de reviews, permitiendo la **calificación temprana**.
2. Captura de datos de contacto directa para incluir en CRM.
3. Datos actualizados de forma constante para entender estacionalidad.

i10x!



Prospección y calificación: *¿cómo podemos hacerla escalable? x2*

Instagram y LinkedIn: fuentes inagotables de conocimiento masivo.

Contamos con herramientas que nos permiten:

- Análisis masivos de cuentas de Instagram para detectar potenciales clientes B2B.
- Accionador masivo sobre cuentas en LinkedIn de potenciales tomadores de decisión de prospectos.

¡Y no los estamos usando!





Prospección **con Instagram y LinkedIn**

Los clientes B2B que están implementando estrategias con Instagram y LinkedIn están aplicando:

1.

Estimación de volumen en base a número y calidad de seguidores, permitiendo la **calificación temprana**.

2.

Captura de datos de contacto directa para incluir en CRM.

3.

Permite ampliar el espectro de tipo de clientes y facilita el acceso a los mismos mediante acciones masivas.

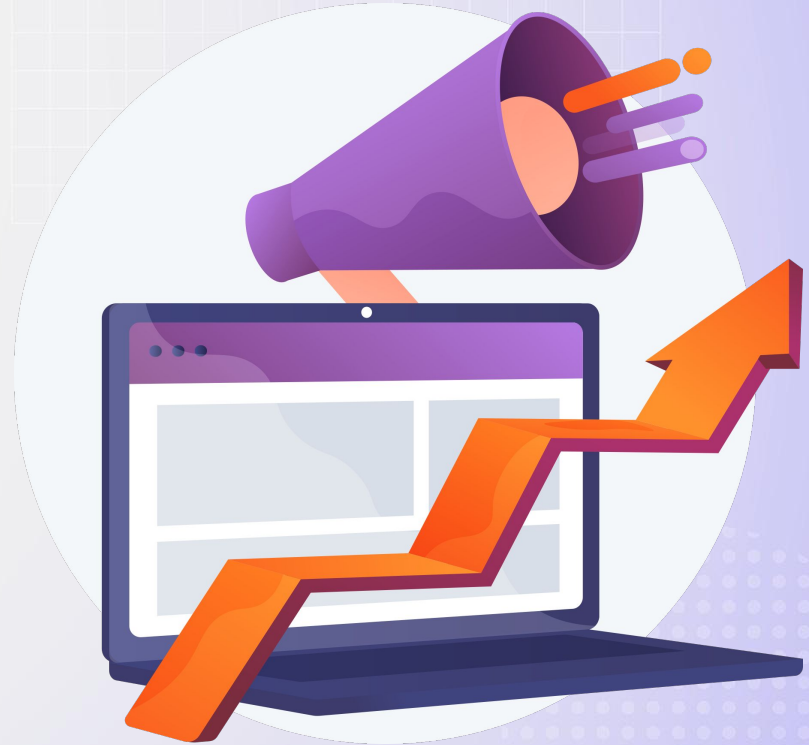
¡12x!



Inbound marketing: ¿cómo atraer prospectos?

Aprovechando los datos que obtuvimos de nuestros sistemas, tenemos que:

1. Hacer campañas y flujos de **Automation Marketing** que nos permitan enriquecer los leads.
2. Hacer **SEO y Contenidos** que nos permita atraer a nuevos leads y enriquecer a los existentes.
3. Uso de chatbot que facilite la **captación de datos**.

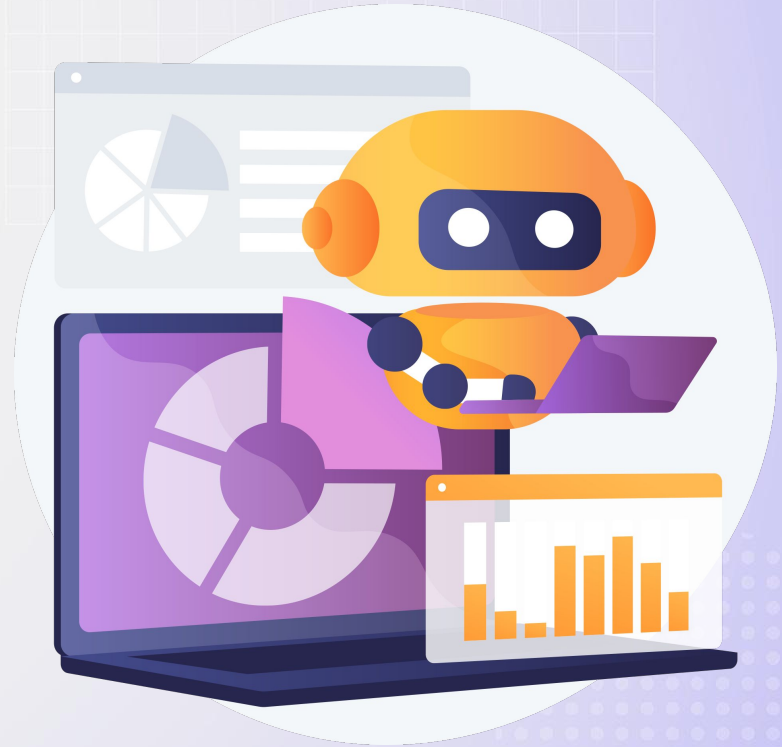




Outbound marketing: ¿cómo contactar a los prospectos?

Tenemos datos de los prospectos y tenemos herramientas de IA. ¿Por qué no juntarlas?

¡Usando herramientas de IA podemos armar **mensajes automatizados, personalizados y a escala** para cada uno de nuestros prospectos!



¡Muchas gracias!

