

ABM

Marketing para cuentas críticas de negocio B2B

INVESTIGA ICP

Identifica el perfil de contacto ideal (ICP) en las cuentas objetivo críticas: decisores, prescriptores o usuarios finales. Captura los datos de los ICP con apoyo del equipo comercial o usando bases de datos.



PLAN DE CAMPAÑA PERSONALIZADO



Define un plan de campaña personalizado para conseguir los objetivos comerciales en la cuenta crítica. El plan se realiza para cada grupo de ICP, contemplando canal email, LinkedIn, LinkedIn Ads, retargeting.

DESPLIEGA EL PLAN PERSONALIZADO

Ejecuta el plan de campañas personalizado por contacto y cuenta. Involucra al equipo comercial para que participe en acciones de apoyo.



MONITORIZA EL SCORE DE CONTACTOS Y CUENTAS



Mide y analiza evolución de la campañas con el score de contacto y cuenta para tomar decisiones de nurturing o acción comercial.

VALORA RESULTADOS

- Incremento de la base de datos en cuentas objetivo
- Vinculación de contactos y cuentas (score)
- Incremento de pipeline: leads, oportunidades, ingresos

