

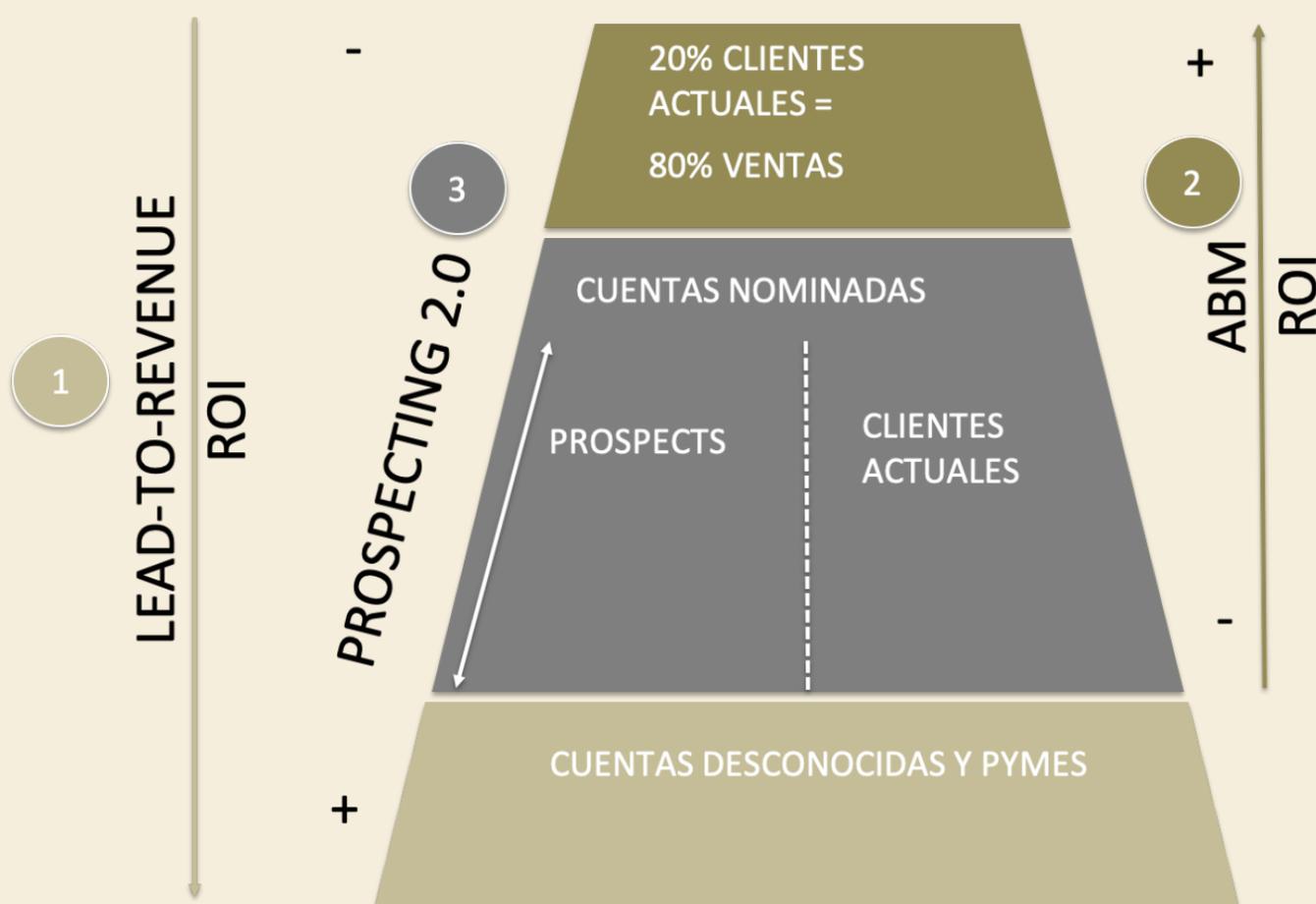
GENERAR DEMANDA DIGITAL B2B



Metodologías en función del target

GENERAR DEMANDA DIGITAL CON TRES ENFOQUES

Tipos de cuentas objetivo en mercado B2B



LEAD-TO-REVENUE-> PARA TODAS LAS CUENTAS

Trata de acompañar el proceso de compra del buyer con tácticas de inbound y outbound marketing. Se emplea solución de marketing automation para automatizar el nurturing personalizado a lo largo del funnel. **Tiene mayor ROI en targets pequeños.**

PROSPECTING 2.0 -> PARA CUENTAS PROSPECTS

Se usa para atacar sistemáticamente prospects :

- usando bases de datos para investigar cuentas
- utilizando el canal email/ linkedin y teléfono
- identificando leads a corto o medio plazo
- generando introductory meetings para comerciales

ABM -> PARA CUENTAS MUY CRÍTICAS

Se trata de personalizar acciones de marketing por cuenta crítica y perfil de contacto, con el objetivo de incrementar los ingresos o penetrar en la misma. **Tiene mayor ROI cuanto más grande y crítica es la cuenta objetivo. Exige fuerte alineamiento con ventas.**