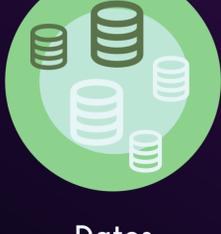
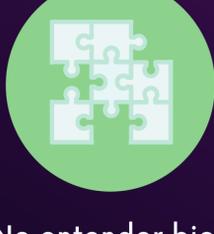


## ¿Por qué no estás satisfecho con tu estrategia digital para conseguir más clientes?



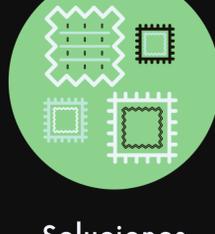
### Datos Fragmentados

- Datos en silos en y plataformas en diferentes equipos
- Crecimiento de herramientas



### No entender bien a tu cliente

- Datos de clientes y prospectos en diferentes sistemas
- No conocer sus intereses con base en su interacción digital



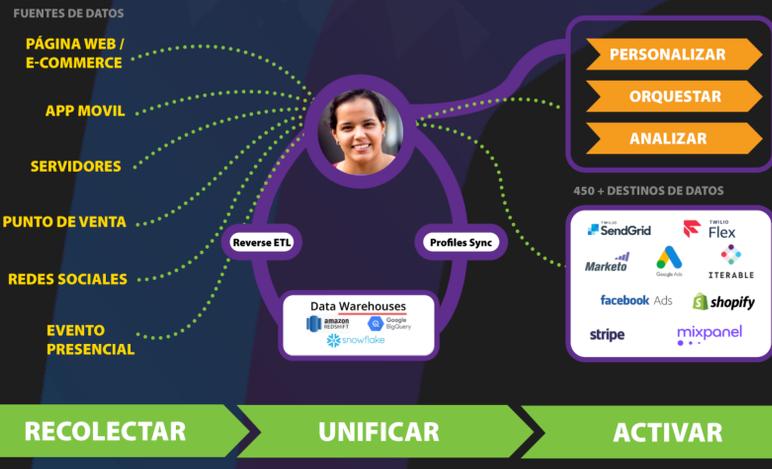
### Soluciones Parchadas

- Integraciones y trabajo manuales
- Manejo deficiente de la data

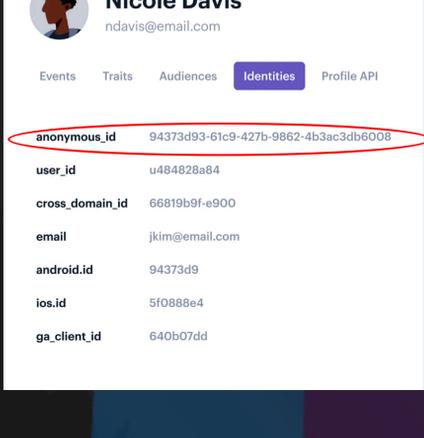
## Ponemos al Cliente en el Centro



## Impulsamos el crecimiento a través de obtener una visión completa de cada cliente



## RECOLECTAR UNIFICAR ACTIVAR

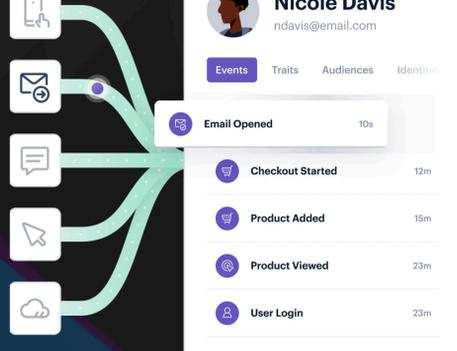


### Identifica a tu visitante desconocido.

El porcentaje de visitantes anónimos a un sitio web de una empresa B2B suele ser arriba del 90%. Esto significa que la gran mayoría de los visitantes no se registran ni proporcionan información personal identificable durante sus visitas.

### Realiza un seguimiento de los intereses y necesidades de cada visitante, como:

- Investigar sobre Productos y Servicios:** Características y beneficios.
- Contenido:** Artículos, tendencias, e-books, videos y webinars
- Adquirir confianza:** Acerca de tu empresa, casos de éxito y clientes
- Contacto:** Solicitar información, chat en vivo, solicitar reuniones, suscribirse a boletines

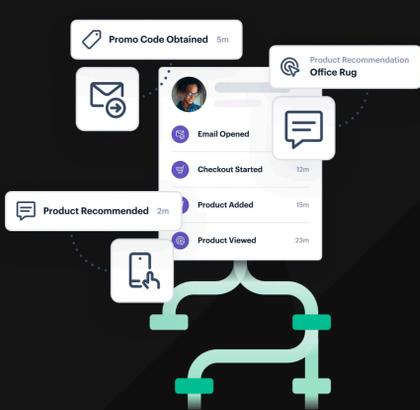


### Construye audiencias basadas en el comportamiento de los clientes

- Comportamiento:** Visitantes Frecuentes, Productos y Servicios consultados, participación en webinars, interes de compra
- Lead Scoring:** Clientes potenciales calientes, templados y frios
- Preferencias y enganche:** Suscriptores, Categorías de contenido, Testimonios y Casos de Éxito
- Respuesta a campañas:** Emailing, redes sociales, otros medios
- Perfil demográfico:** Industria, tamaño de empresa, localización

### Estrategias para aprovechamiento de audiencias

- Personalización:** Mostrando contenido basado en páginas visitadas.
- Campañas de Retargeting:** Anuncios específicos de productos o servicios de interés
- Optimización de pauta:** Invertir de manera más asertiva en Google, Meta o TikTok
- Email Marketing:** Basado en contenido relevante



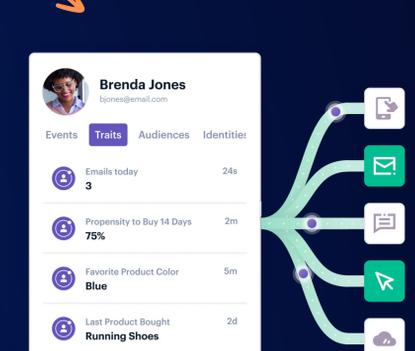
### Aceleración Comercial con tecnología

- Buyer Journey:** Basándonos en el nivel de intención de compras, hacemos automatización considerando los canales de Mailing, LinkedIn y WhatsApp
- CRM:** Entregamos toda la data relevante del prospecto para ayudar a ventas a cerrar más negocios.

### Contenido basado en Datos

- Contenido Personalizado:** Desarrollo de contenido en distintos formatos para cada etapa de intención de compra.

	NO SABE QUE TIENE UN PROBLEMA	SABE QUE LO TIENE UN PROBLEMA	ESTÁ BUSCANDO SOLUCIONES
Blog Post / Artículos	73%	21%	6%
Casos de Estudio	18%	42%	40%
Ebooks	56%	39%	6%
Email	52%	35%	13%
Eventos Presenciales	35%	33%	32%
Contenido Interactivo	46%	46%	8%
Podcast	57%	35%	7%
Videos	54%	40%	6%
Webinars	36%	47%	17%
White Papers	34%	53%	14%



### Rompiendo los silos entre Marketing y Ventas

- Marketing entrega prospectos mejor perfilados y con información util y oportuna a Ventas
- Ventas ejecuta en tiempo y retroalimenta a Marketing para poder personalizar y enganchar a los prospectos
- Marketing y Ventas utilizan la misma información para diseñar estrategias de adquisición de clientes en equipo.

**CONTÁCTANOS**

[amigos@clicker360.io](mailto:amigos@clicker360.io)

5554140813