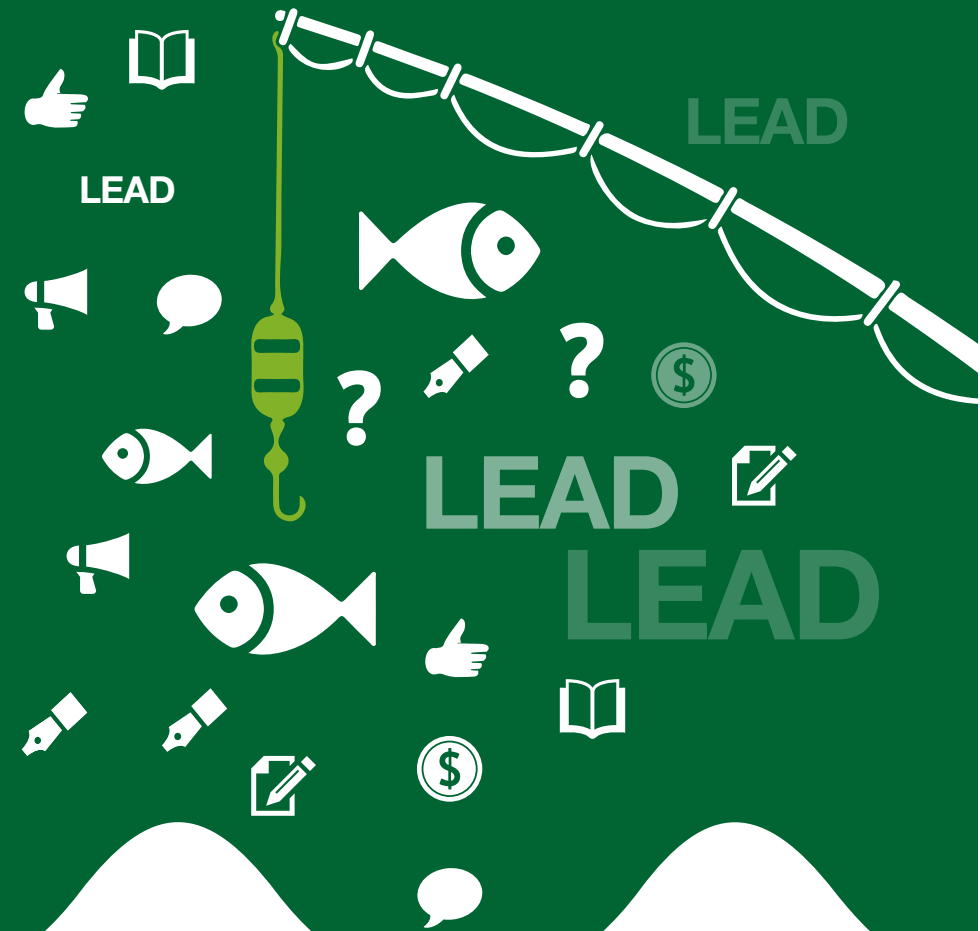




**SALES** MANAGO  
marketing automation

El Gran Libro para la

# Generación de Leads



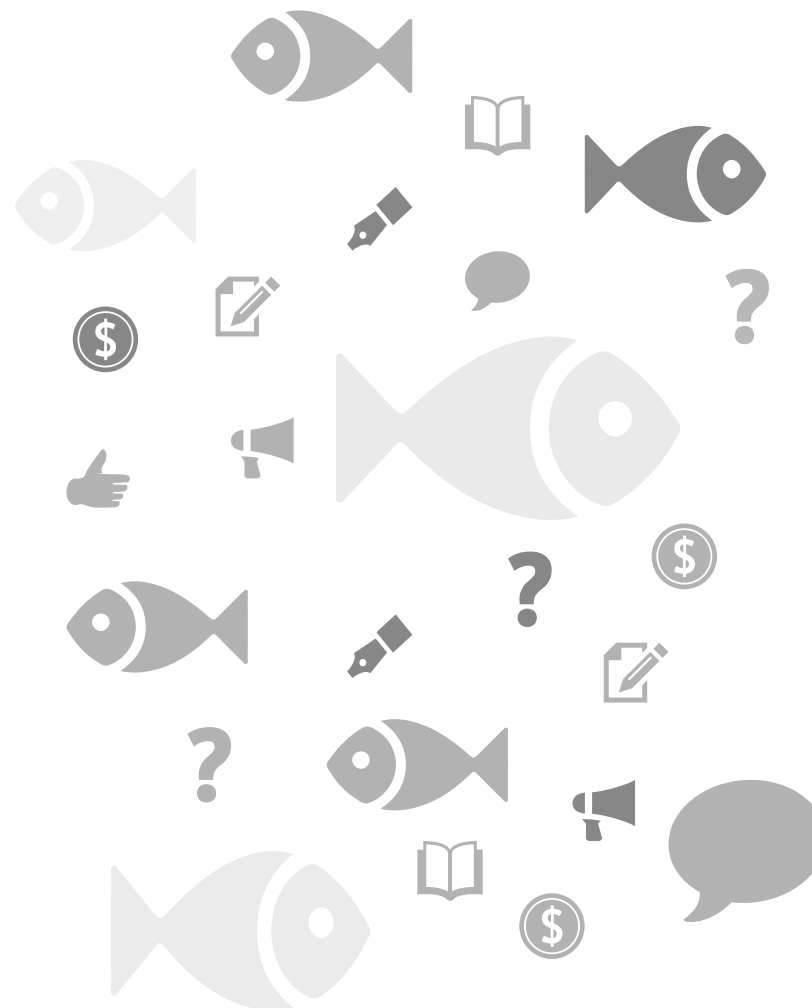
**SALES** MANAGO  
marketing automation

**benhauer**  
marketing automation consulting

No importa que tipo de negocio operes, tu empresa siempre necesitará de Clientes. Sin ellos, **prácticamente no hay nada, y tu negocio no tendría futuro.**

La plataforma de Marketing Automatizado es una de las herramientas de generación de leads más poderosas, difícil de reemplazar cuando se trata de expandir tu audiencia. Tienes que saberlo, esta herramienta no solo te ayudará a incrementar el tráfico a tu sitio web, sino también podrás transformar tus visitantes anónimos en verdaderos leads.

En este eBook encontrarás información práctica de como generar nuevos leads para tu negocio a través de una gran variedad de canales, y también aprenderás las trampas que tendrás que evitar.



# Sitio Web





## Idea

Google es la primer parada para las personas que buscan información en Internet. La mayoría de los resultados que se hacen clic se encuentran en la parte superior de la página. Los visibles en las posiciones superiores suelen ser anuncios pagados.

## Implementación

Comienza con las palabras clave y, a continuación, crea el título y el contenido de los anuncios mostrados en un formulario específico. Recuerda que debes elegir la página de destino correcta a la que deseas redirigir el tráfico: tienes que ser sensible y debes incluir un lugar para dejar los datos (con incentivos adecuados, por supuesto).

## Herramientas útiles

- ▶ Planificador de palabras clave para buscar y realizar planeaciones
- ▶ Una herramienta para el análisis detallado de las redes sociales, SEO, AdWords y menciones web
- ▶ Scripts para AdWords

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Detener campañas y palabras clave no efectivas
- ▶ Seguimiento de la puntuación de calidad de AdWords
- ▶ Eliminación de anuncios rechazados
- ▶ Tiempo de visualización de anuncios (diariamente)

## Pros

- ✓ Amplia gama
- ✓ Posibilidad de mayor objetividad
- ✓ Mostrar resultados basados en la ubicación

## Cons

- ✗ Necesitas una inversión monetaria
- ✗ Necesidad de actualización y optimización constantes



## Idea

Los usuarios de Internet a menudo buscan información, guías y maneras de resolver problemas. Ejecutar un blog te permite reunir contenido útil y atractivo en un solo lugar. Además, estos textos pueden utilizarse para la promoción directa de tus productos: puedes incrustar vídeos y agregar vínculos a las páginas de destino relevantes, banners o ventanas emergentes animando a las personas a suscribirse a un newsletter o invitando a descargar un ebook.

## Implementación

Crea una cuenta de CMS, escribe algunos artículos, añade los formularios apropiados integrados con la plataforma de CRM y todo estará listo.

## Herramientas útiles

- ▶ Planificador de palabras clave: para optimizar el contenido
- ▶ Buscador de temas populares
- ▶ Lector de RSS: para mantenerse al día con las actividades de los competidores

## Qué puede ser automatizado

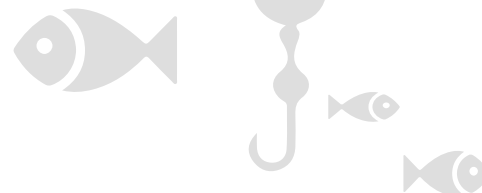
- ▶ Publicación de posteos en plataformas de blogs en redes sociales
- ▶ Alertas sobre comentarios
- ▶ Alertas para nuevos contactos en CRM
- ▶ Marcado de contactos

## Pros

- ✓ Creación de una base de datos de contenido útil
- ✓ Mejora tu posición en los resultados de búsqueda
- ✓ Crea una relación a largo plazo con los lectores

## Cons

- ✗ Inversión en tiempo e investigación
- ✗ Necesidad de distribución de contenidos que a menudo está asociada a costos adicionales





# Centro de Descargas

## Idea

Biblioteca online, donde a cambio de los datos de contacto los usuarios podrán descargar ebooks, infográficos, estudios de caso, formularios o plantillas usables

## Implementación

Carga tu contenido en tu sitio web, agrega un formulario integrado con la plataforma de automatización de marketing a cada uno, configura el envío automático de emails con el archivo solicitado y define el desbloqueo de la acción de descarga inmediatamente después de guardar los datos en el sistema.

## Herramientas útiles

- ▶ **Plataforma de Marketing Automatizado: para el envío automático de mensajes**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Envío del archivo solicitado

## Pros

- ✓ Centro educativo en constante expansión
- ✓ Reciclaje de contenido
- ✓ Capacidad de utilizar contenido en otros canales

## Cons

- ✗ Leads de baja calidad: no están necesariamente interesados en la compra
- ✗ La posibilidad de obtener información no real si el archivo no es enviado al email
- ✗ Los mensajes se pueden etiquetar como un SPAM





## Promociones Cruzadas

### Idea

La promoción cruzada es básicamente la promoción mutua de productos entre varias empresas.

### Implementación

Para quienes comienzan, busca entre tus contactos comerciales para fabricantes, distribuidores y proveedores de servicios, los cuales ofrecen productos y servicios de alguna manera relacionados con los tuyos, o complementarios a ellos. Desarrolla términos de cooperación y recomienda otros productos, ya sea en un sitio web con banners o como una mención con un vínculo a tu blog, o incluso como una pestaña separada en la e-store.

### Herramientas útiles

- ▶ Una herramienta para dar seguimiento a las menciones que ocurren en la web

### Qué puede ser automatizado

- ▶ Postear en redes sociales

### Pros

- ✓ Ampliación de la audiencia
- ✓ Apoya tu mensaje desde una fuente independiente
- ✓ Fortalece la cooperación entre los socios
- ✓ Mejora las posiciones en los resultados de búsqueda

### Cons

- ✗ Es posible que no puedas ejecutar las acciones del socio



## Plantillas gratuitas

### Idea

La gente visita tu sitio web para encontrar una solución a sus problemas. Una plantilla gratuita definitivamente hará su vida más fácil.

### Implementación

Lo mismo que para un centro de descarga, primero debes preparar el contenido, luego subirlo al sitio web y agregar una forma adecuada para que la gente pueda dejar sus datos a cambio de sus materiales.

### Herramientas útiles

- ▶ Plataforma de Marketing Automation - para el envío automático de mensajes

### Qué puede ser automatizado

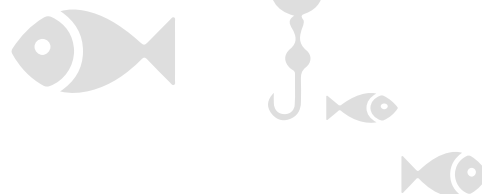
- ▶ Envío del mensaje con el archivo solicitado

### Pros

- ✓ Centro educativo ampliado con regularidad
- ✓ Reciclaje de contenido
- ✓ Capacidad de utilizar contenido en otros canales

### Cons

- ✗ Calidad del Lead: no están necesariamente interesados en hacer una compra.
- ✗ La posibilidad de obtener datos falsos si el archivo no se envía por email
- ✗ Los mensajes se pueden etiquetar como un SPAM







# Formularios mostrados en URL particulares

## Idea

Las pantallas con formularios de contacto se pueden ajustar a las especificaciones del sitio web, a una URL específica o al tipo de elementos explorados por el usuario.

## Implementación

Prepara varios conjuntos de formularios, por lo que cada usuario verá sólo aquellos que están relacionados con el tema de la página actual, por ejemplo, simplificando si una persona miró a través de la pestaña con productos de afeitado, puedes mostrar un pop-up con un modelo sonriente y afeitado.

## Herramientas útiles

### Plataforma de Automatización de Marketing:

- ▶ Módulo para controlar el comportamiento del sitio web de los contactos en tiempo real
- ▶ Formulario de contacto y asistente de contenido dinámico
- ▶ Asistente de pop-up

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Volver a mostrar los productos que ya se han visto
- ▶ Asignación de contactos adquiridos a los embudos de ventas según los intereses del espectador
- ▶ Envío de cupones y materiales a cambio de llenar un formulario

## Pros

- ✓ Posibilidad de interacción con contactos anónimos.
- ✓ Comunicación enfocada en las necesidades de los usuarios
- ✓ Alto nivel de personalización
- ✓ Mayor tasa de conversión

## Cons

- ✗ Necesidad de ajustar el formulario al nivel de interés del prospecto (perfil progresivo)



# Marcos de Recomendación Dinámica

## Idea

Se abre una pop-up mientras los usuarios navegan por el sitio web, lo que puede animar a los visitantes a dejar sus datos, así como recordarles ofertas limitadas.

## Implementación

Conecta la monitorización en tiempo real con la visualización de contenido dinámico en la página, para recordar a los usuarios lo que les interesa.

## Herramientas útiles

### Plataforma de Marketing Automatizado:

- ▶ Módulo para controlar el comportamiento del sitio web de los contactos en tiempo real
- ▶ Formularios de contacto y asistente de contenido dinámico
- ▶ Motor de Recomendación

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Volver a mostrar los productos que ya se han visto
- ▶ Asignación de contactos adquiridos a los embudos de ventas según los intereses del espectador
- ▶ Envío de cupones o materiales a cambio de llenar un formulario

## Pros

- ✓ Posibilidad de interacción con contactos anónimos
- ✓ La comunicación enraizada en las necesidades de los usuarios
- ✓ Alto nivel de personalización
- ✓ Mayor tasa de conversión
- ✓ Posibilidad de combinar diferentes escenarios de recomendación







## Idea

El banner puede mostrar:  
 contenido adaptado a los intereses  
 de los usuarios (si el usuario  
 está debidamente etiquetado)  
 nivel de captación (puntuación)  
 etapa actual en el embudo de ventas.

## Pros

- ✓ Posibilidad de interacción con contactos anónimos
- ✓ Comunicación enraizada en las necesidades de los usuarios
- ✓ Mayor tasa de conversión

## Implementación

Selecciona el diseño del formulario, CTA, y los campos a llenar. Pónlo en práctica en la página seleccionada y selecciona qué grupo de visitantes pueden verlo: en este caso, selecciona la opción “no mostrar a los contactos identificados”.

## Cons

- ✗ Necesidad de ajustar el formulario al nivel de interés del líder (perfil progresivo)
- ✗ Necesidad de preparar beneficios atractivos para intercambiarlos por los datos del usuario

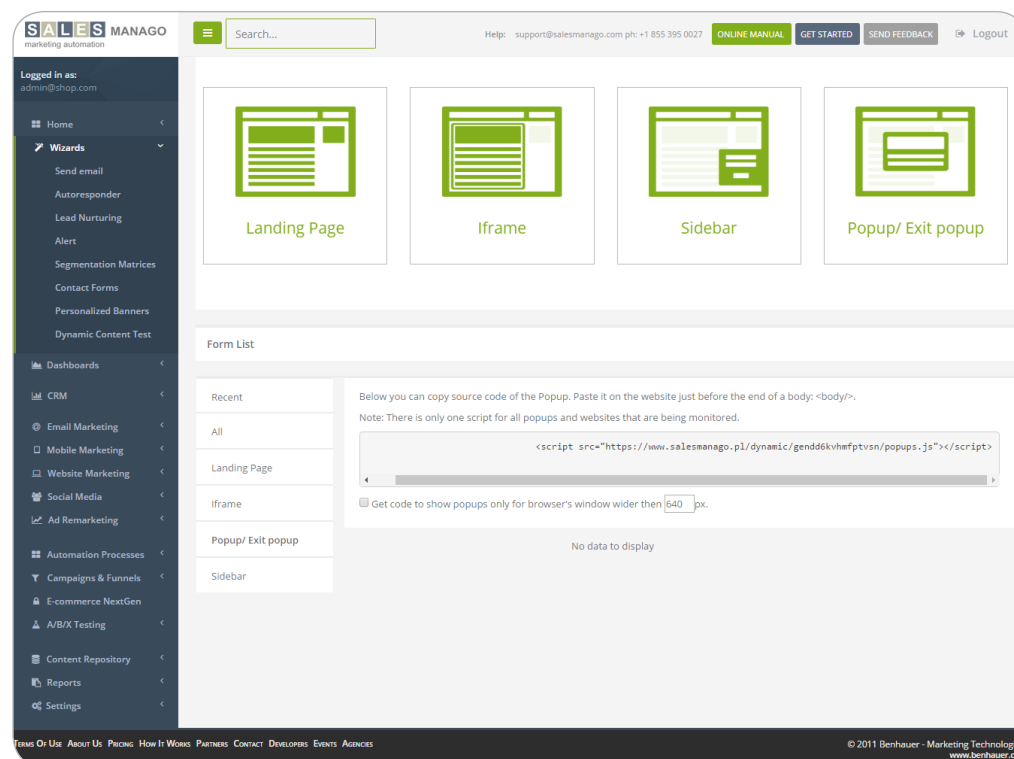
## Herramientas útiles

### Plataforma de Automatización de Marketing:

- ▶ **Asistente para los formularios de contacto**
- ▶ **Asistente de pop-ups**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Asignación de contactos adquiridos a los embudos de ventas dependiendo de los intereses del espectador.
- ▶ Envío de cupones o materiales a cambio de llenar un formulario.





# Newsletter

## Idea

Los newsletters periódicamente enviados (a todo o parte de la base de datos) te permiten mantener el interés en la marca entre los consumidores, adjuntarlos a ella e informarles sobre cambios y eventos importantes.

## Implementación

Coloca newsletters con formularios de registro en lugares visibles en la página. También puedes usar pop-ups para animar a la gente a dejar su dirección de email. Si decides que vale la pena intentarlo, puedes ofrecer un descuento de compra a cambio de los datos de los usuarios.

## Herramientas útiles

- ▶ **RSS usando el asistente de plantillas**
- ▶ **Generador de código de descuentos**
- ▶ **Módulo de marketing por email combinado con la plataforma de marketing automatizado**
- ▶ **Herramienta de análisis de encabezado**

## Qué puede ser automatizado

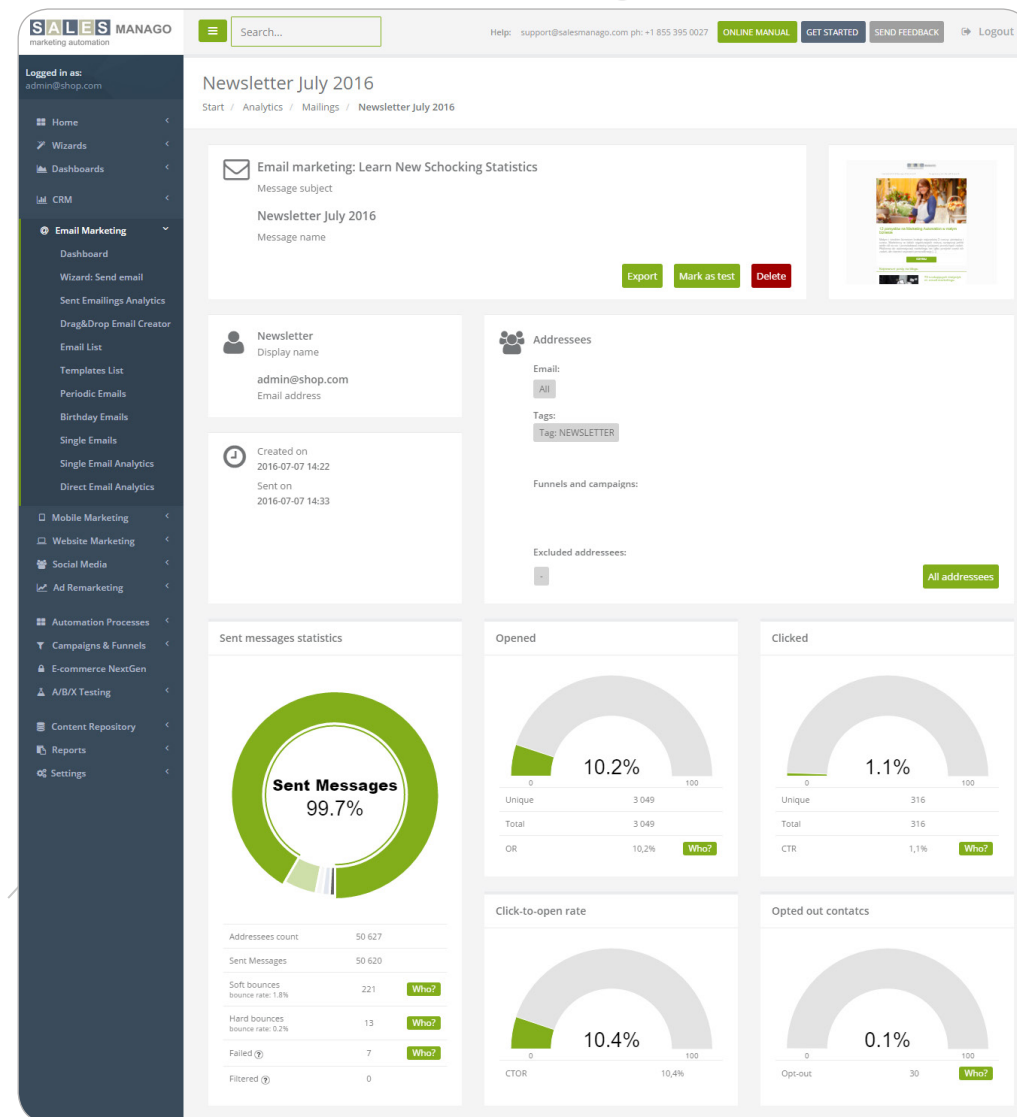
- ▶ Envío de un newsletter cíclico
- ▶ Contenido cargado a través de RSS
- ▶ Generación y envío de códigos de descuento

## Pros

- ✓ Sin mensajes engorrosos que soliciten un montón de datos será un newsletter perfecto para los leads nuevos
- ✓ Familiarizar a la nueva gente con la imagen de la marca
- ✓ Alta probabilidad de corrección de datos
- ✓ Solución que ahorra tiempo

## Cons

- ✗ Necesidad de actualizar la base de datos y borrar las direcciones incorrectas o anticuadas
- ✗ Necesidad de una segmentación exacta y detallada de la base de datos





# Pop-up

## Idea

Se abre una ventana mientras los usuarios navegan por el sitio web. Puedes animar a los visitantes a que deje sus datos, así como recordarles ofertas limitadas.

## Implementación

Decide qué tipo de pop-up deseas utilizar, define tu propósito y prepara tu diseño que utilizarás. Recuerda también preparar una página en la que expresarás tu agradecimiento, publicarás un resumen o la redireccionarás a la landing page.

## Herramientas útiles

- ▶ **Plataforma de Marketing Automatizado para supervisar el comportamiento del sitio web con una herramienta de prueba A/B**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Pop-up emergente por frecuencia de usuario
- ▶ Ajuste del contenido visualizado a los intereses y nivel de conocimientos del usuario
- ▶ Momento en el que la ventana se muestra

## Pros

- ✓ Alta eficiencia
- ✓ Tasas de conversión muy altas
- ✓ Mayor calidad en los leads adquiridos
- ✓ Extiende el tiempo de visualización de los lectores

## Cons

- ✗ Puede causar molestia por parte del usuario
- ✗ Uso de sistemas anti pop-up



# Quiz

## Idea

A todos nos gustan los retos y la diversión. Una prueba es una de las formas más agradables de interactuar con los usuarios.

## Implementación

Prepara preguntas, respuestas, puntuación de resultados y una descripción de los resultados. Carga un plug o utiliza una herramienta para la creación de concursos que te permita incorporar contenido en tu sitio.

## Herramientas útiles

- ▶ Quiz plug-in
- ▶ Google docs
- ▶ Plugins/apps para crear encuestas

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Envío de resultados
- ▶ Etiquetado y segmentación de contactos según sus resultados

## Pros

- ✓ Sencillez
- ✓ La mayoría de los usuarios estarán encantados de participar
- ✓ Obtendrás información adicional sobre clientes potenciales nuevos

## Cons

- ✗ Alguien debe preparar preguntas, respuestas y resultados





# Remarketing a Visitantes Anónimos

## Idea

Hay empresas en todo el mundo que recogen datos de contacto, así como el consentimiento de los usuarios para el envío de información comercial. Si accedes a la plataforma integrada con esas bases de datos, puedes enviar mensajes a contactos anónimos que visitaron un sitio web supervisado.

## Implementación

Implementa el código de supervisión de la plataforma de marketing automatizado en el sitio web.

## Herramientas útiles

- ▶ **Plataforma de Automatización de Marketing integrada con bases de datos de la red de socios**
- ▶ **Asistente de emails**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Alertas para el centro de llamadas
- ▶ Envío de datos al centro de llamadas y a los vendedores

## Pros

- ✓ Aumento significativo en el alcance de la actividad
- ✓ Mensajes dinámicos enviados a visitantes anónimos

## Cons

- ✗ La calidad del lead puede variar



# Obsequios

## Idea

Es una de las formas más fáciles de generar nuevos clientes potenciales. La idea es ofrecer un artículo o servicio gratuito (en un número limitado de piezas) a cambio de un conjunto de datos o una cuota de medios sociales.

## Implementación

Preparar: artículos, formularios y banners en el blog o sitio web, e informar a los clientes potenciales sobre este evento (newsletters, redes sociales, usuarios de aplicaciones, clientes en tiendas físicas, etc).

## Herramientas útiles

- ▶ **Asistente para emergencias y formularios**
- ▶ **Medios de comunicación social post planner**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Envío de un mensaje de agradecimiento a las personas involucradas en la acción
- ▶ Seguimiento de menciones en medios sociales
- ▶ Quienes son los ganadores

## Pros

- ✓ Buena retroalimentación
- ✓ Fácil de usar
- ✓ El costo es relativamente bajo para adquirir un lead

## Cons

- ✗ Puede ser que encuentras una baja calidad en los leads





# Chat En Vivo

## Idea

Es bueno tener un lugar en el sitio web donde los visitantes puedan obtener respuestas a sus preguntas de un consultor real en tiempo real. Ese es el efecto que puedes obtener si pones una ventana de chat en vivo en un sitio.

## Implementación

Implementa un código apropiado en tu sitio

## Herramientas útiles

- ▶ **Plataforma de Marketing Automatizado con Chat En Vivo**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ El momento en el que se muestra una ventana de chat a un usuario
- ▶ La adición de direcciones de email al CRM
- ▶ La adición de un puntaje de CRM

## Pros

- ✓ Impulsar la imagen de la marca
- ✓ Ofreces un servicio de calidad al brindar contacto en tiempo real en tu propio sitio web

## Cons

- ✗ Alguien tendría que responder el chat las 24/7 o al menos un tiempo prolongado para que de verdad tenga efecto



# Barra Lateral

## Idea

Los formularios de contacto antes mencionados también pueden conectarse con cualquier barra lateral y usarse para recopilar información de contacto. La barra lateral es la ventana apareciendo desde un lado de la página, con la cual puedes captar efectivamente la atención del usuario y redirigirlo a cualquier subpágina o simplemente recoger sus datos de contacto.

## Implementación

Prepara el diseño, elige la forma en la barra lateral donde aparecerá, prepara un formulario e implementa el código en el sitio web. Define el grupo de destino como contactos anónimos, es decir, aquellos que no se supervisan y que no se incluyen en el CRM.

## Herramientas útiles

### Plataforma de Automatización de Marketing:

- ▶ **Asistente para formularios de contacto**
- ▶ **Asistente de la barra lateral**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Agregar un contacto a los embudos de ventas según sus intereses
- ▶ Envío de cupones y/o contenidos después de rellenar el formulario

## Pros

- ✓ Interaction with anonymous contacts
- ✓ High conversion rate

## Cons

- ✗ Interacción con contactos anónimos
- ✗ Una mayor tasa de conversión





# Web push

## Idea

Las notificaciones push en la Web son una herramienta de comunicación relativamente nueva. La idea principal es enviar notificaciones cortas a los usuarios que han dado su consentimiento a nivel de navegador.

## Implementación

Usando el plug-in, codifica en el sitio web o en la plataforma correcta, configura la pantalla de inserción web, prepara un conjunto de varias notificaciones y desarrolla las condiciones y la frecuencia de su presentación. Recuerda preparar un formulario para obtener el consentimiento del usuario

## Herramientas útiles

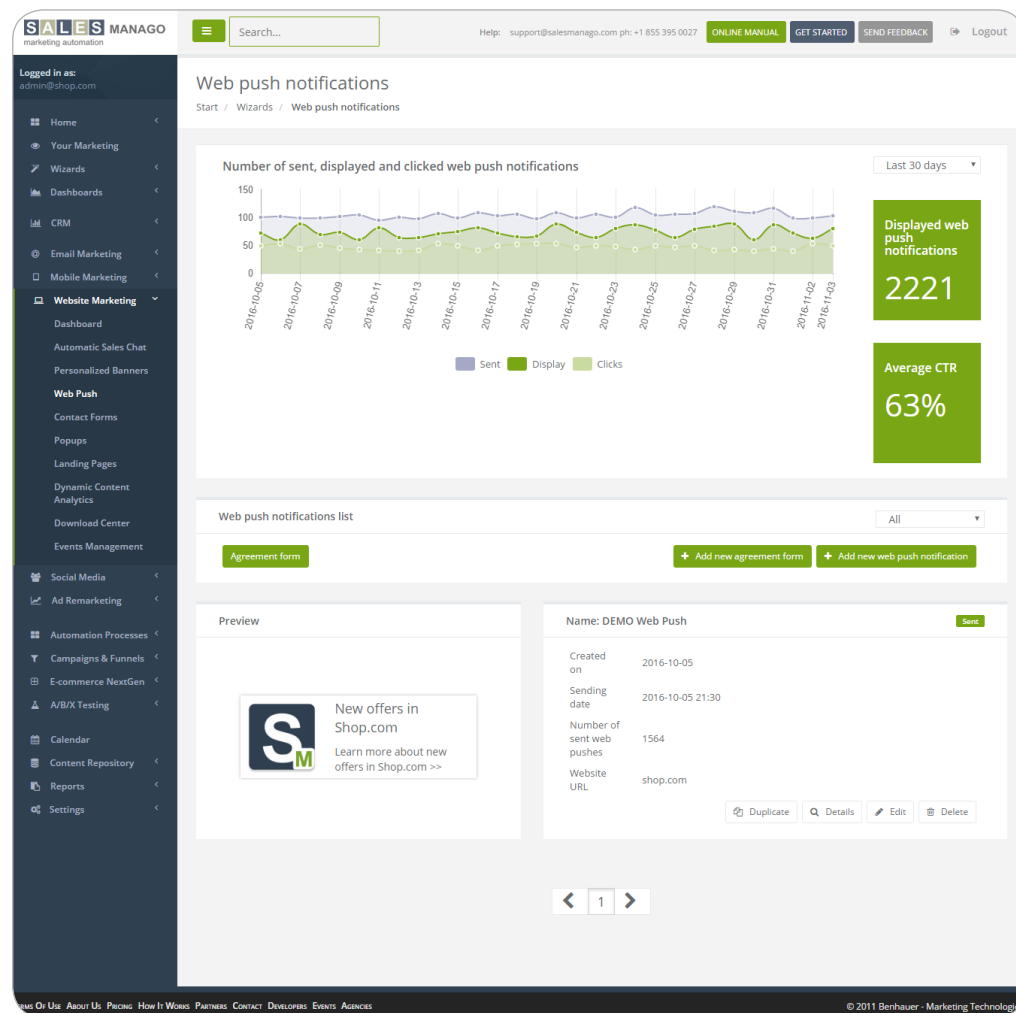
▶ **Plataforma de automatización de marketing para preparar, establecer y analizar web push.**

## Qué puede ser automatizado

▶ Visualización de Mensajes

## Pros

- ✓ Nueva forma de comunicarse con los usuarios
- ✓ Comunicación con usuarios anónimos
- ✓ Una manera fácil de destacar la oferta



# Canal Móvil







# Aplicación para móviles: Perfilado progresivo

## Idea

Los usuarios no están dispuestos a dar un conjunto completo de información sobre ellos mismos en el primer contacto. El perfilado progresivo te permite adquirir esta información gradualmente a medida que aumenta la confianza del usuario.

## Implementación

Al crear una aplicación para móviles, planifica las distintas etapas de obtención de información, prepara los formularios y ofrece premios a cambio de los datos.

## Herramientas útiles

- ▶ Asistente para formularios
- ▶ Plataforma de Automatización de Marketing Móvil

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Mostrar formularios
- ▶ Envío de premios
- ▶ Completar los perfiles conductuales

## Pros

- ✓ Ganas la confianza de los usuarios
- ✓ Construyes una relación de lealtad

## Cons

- ✗ El proceso puede ser lento



# Códigos QR

## Idea

Los códigos QR pueden redirigir a los usuarios a cualquier página de destino con un formulario. Con el uso creativo de estos códigos una empresa puede interesar a los compradores potenciales.

## Implementación

Prepara una landing page, genera códigos QR y ponlos en objetos apropiados (carteles, paquetes, etc.). Recuerda que para leer las QRs un usuario necesita acceso a Internet y acceso físico al objeto (debe mantener su teléfono inmóvil durante unos segundos y estar lo suficientemente cerca como para ajustar la imagen en la pantalla).

## Herramientas útiles

- ▶ Un generador de códigos QR
- ▶ Landing page y un generador de formularios

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Generación de códigos de descuento
- ▶ Un mensaje después de que se haya escaneado el QR

## Pros

- ✓ Tienes a tu alcance una forma adicional de aprovechar el canal móvil

## Cons

- ✗ El usuario debe tener una app de lector de QR en su teléfono inteligente
- ✗ El usuario debe acceder a Internet para ser redirigido por un código





# Campaña de Burst

## Idea

Campaña de promoción intensiva con un gran presupuesto, por lo general ofrece beneficios adicionales a cambio de la instalación de una aplicación o la creación de una cuenta.

## Implementación

Selecciona un grupo de destino, los canales en los que deseas llegar a los usuarios, define el presupuesto de la duración de la campaña y los KPI. Inicia acciones intensivas y monitorea constantemente sus efectos.

## Herramientas útiles

- ▶ **Generador UTM para rastrear la eficiencia de las fuentes**
- ▶ **Herramienta para rastrear CPI y conversiones**
- ▶ **Una plataforma de Mobile Marketing Automation para almacenar los contactos**
- ▶ **Herramienta para segmentar los contactos y distinguir los leads de otros usuarios aleatorios**

## Qué puede ser automatizado

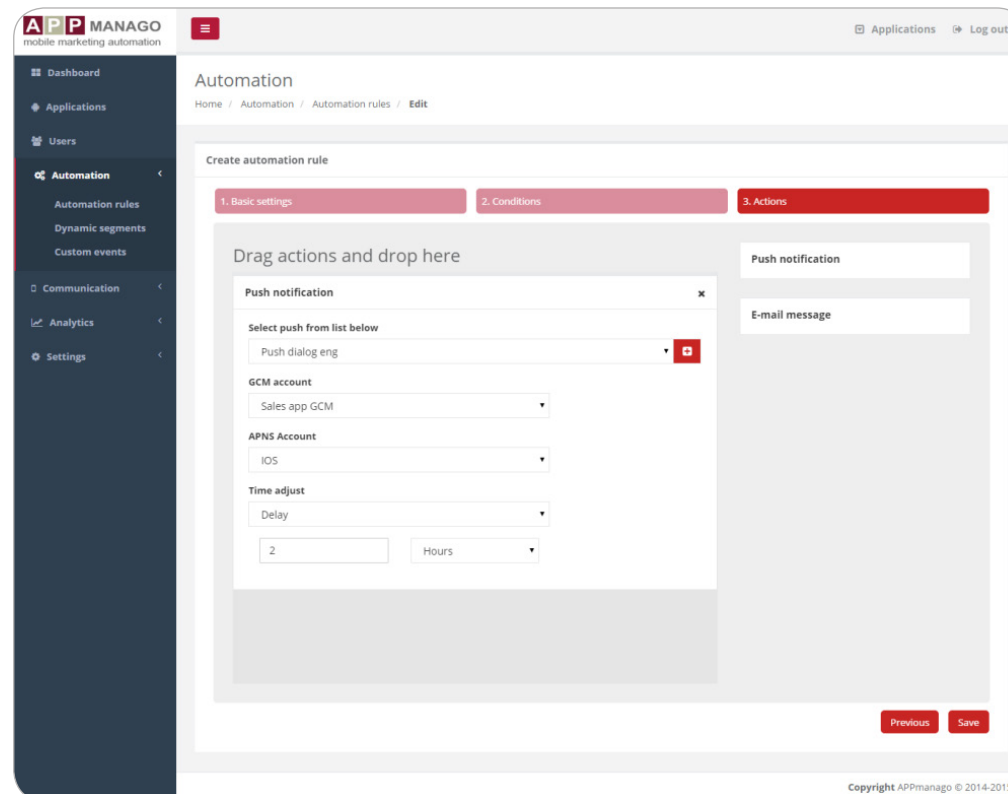
- ▶ Publicación de medios sociales
- ▶ Marcado de leads según la fuente de adquisición
- ▶ Envío de premios

## Pros

- ✓ Variedad de opciones a integrar
- ✓ Enorme cantidad de nuevas pistas

## Cons

- ✗ Calidad de variable a baja de los leads encontrados



# % Beacons

## Idea

Los Beacons son pequeños dispositivos que utilizan BLE (Bluetooth Low Energy), los cuales pueden enviar notificaciones a teléfonos inteligentes. Estas notificaciones pueden fomentar el registro a cambio de descuentos o regalos durante las compras. Tales notificaciones se envían, por ejemplo, cuando las compras pueden despertar el interés de los compradores.

## Implementación

Preparar los beacons en una ubicación determinada, preparar el contenido de notificación y automatizar el envío de notificaciones.

## Herramientas útiles

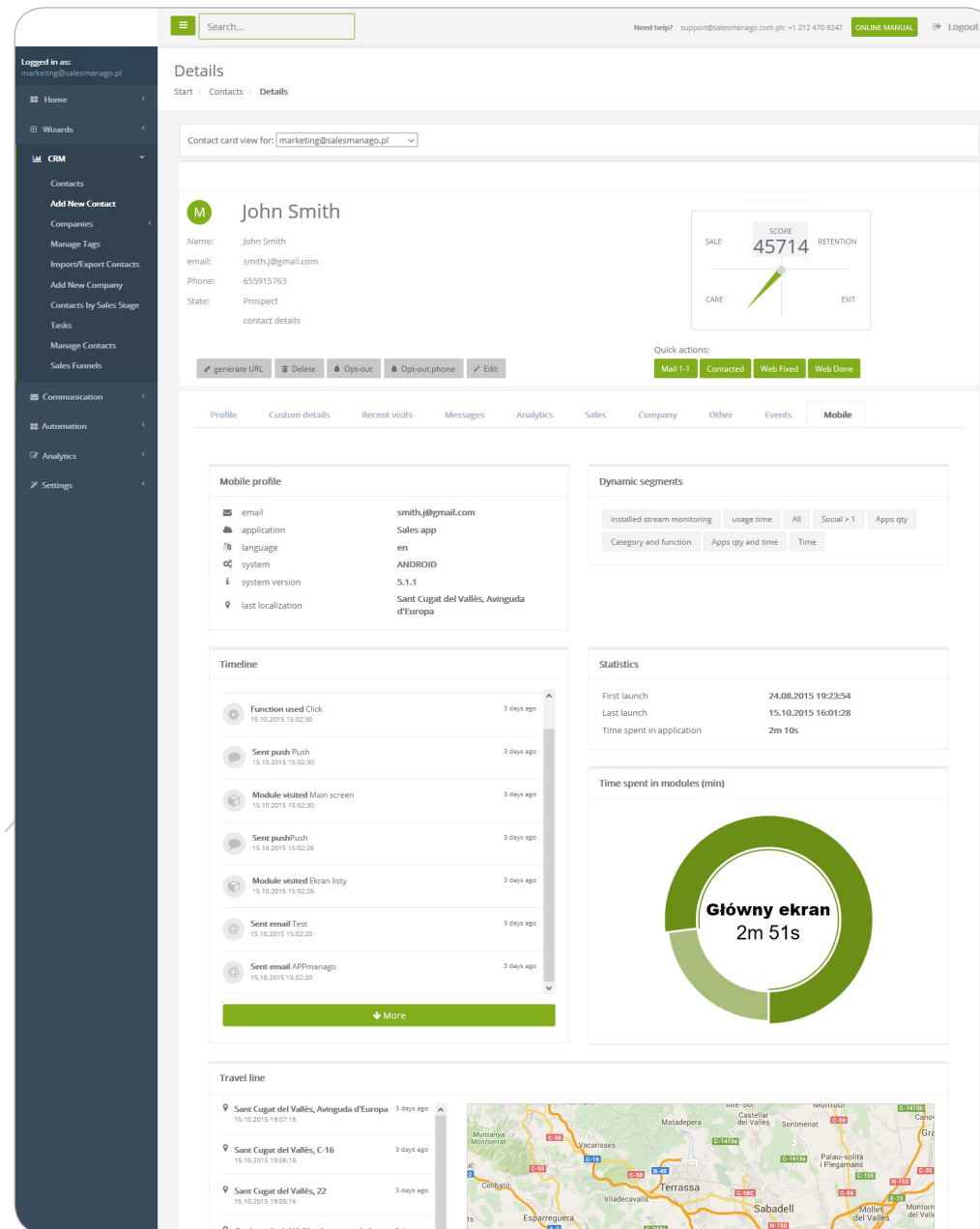
- ▶ **Una Plataforma de Mobile Marketing Automation integrada con CRM para aprovechar todo el potencial del omnicanal**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Mensaje de envío
- ▶ Contactos importados a CRM

## Pros

- ✓ Acciones basadas en el contexto
- ✓ Alta eficiencia





# Soft Launch

## Idea

Los Beacons son pequeños dispositivos que utilizan BLE (Bluetooth Low Energy), los cuales pueden enviar notificaciones a teléfonos inteligentes. Estas notificaciones pueden fomentar el registro a cambio de descuentos o regalos durante las compras. Tales notificaciones se envían, por ejemplo, cuando las compras pueden despertar el interés de los compradores.

## Implementación

Preparar los beacons en una ubicación determinada, preparar el contenido de notificación y automatizar el envío de notificaciones.

## Herramientas útiles

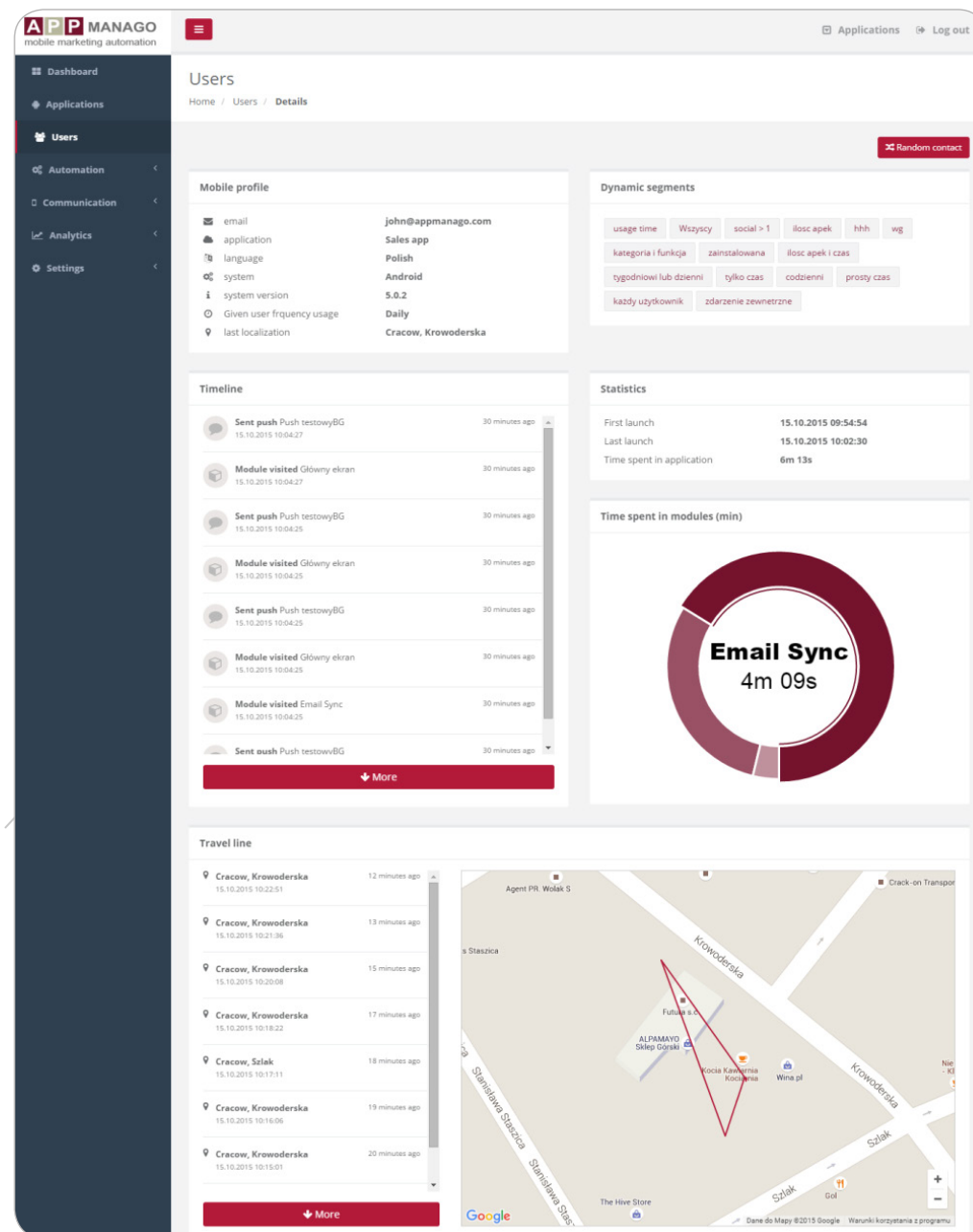
- ▶ **Una Plataforma de Mobile Marketing Automation integrada con CRM para aprovechar todo el potencial del omnicanal**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Mensaje de envío
- ▶ Contactos importados a CRM

## Pros

- ✓ Acciones basadas en el contexto
- ✓ Alta eficiencia



# Redes Sociales





## Artículos en LinkedIn

### Idea

LinkedIn es un sitio de redes sociales para profesionales que les permite construir una red. Al publicar artículos de expertos, puede interesarles a un grupo de personas que buscan herramientas o productos específicos con una solución con nombre.

### Implementación

Prepara el texto y cárgalo con el botón "publicar una publicación". El artículo debe ser específico y útil. No debe centrarse demasiado en la promoción de una determinada marca o producto. También puedes compartir publicaciones de otras fuentes como actualizaciones.

### Herramientas útiles

- ▶ Editor de texto
- ▶ Herramienta de micro contenido

### Pros

- ✓ Alta calidad de leads

### Cons

- ✗ Publicar un post de esta forma no está disponible en todo el mundo aún



## Facebook Live Stream

### Idea

Facebook permite la transmisión de cobertura en vivo. Úsala y prepara un interesante tutorial o seminario web.

### Implementación

Desarrolla un escenario y recuerda involucrar a los espectadores durante la transmisión en vivo. Anima a los espectadores a hacer preguntas adicionales y dejarte saber cómo pueden ponerse en contacto contigo.

### Herramientas útiles

- ▶ **Herramienta de audiencia personalizada para promover el evento**
- ▶ **Plataforma de Marketing Automatizado integrada con bots de Facebook para automatizar el chat**
- ▶ **Medios de comunicación sociales como herramienta de programación de emails**

### Qué puede ser automatizado

- ▶ Chat con un bot
- ▶ Post sobre un evento

### Pros

- ✓ Sencillez
- ✓ Amplia gama
- ✓ Relativamente bajo costo

### Cons

- ✗ Calidad variable de los leads





# Facebook Lead Ads

## Idea

En Facebook, puedes intercambiar contenido para obtener información de contacto. Esto puede ser una invitación al seminario web, registro libre o un descuento para ir de compras.

## Implementación

Necesitarás un conjunto de gráficos y contenido para alentar a los clientes potenciales. Dependiendo de lo que puedas ofrecer (webinar, grabación, cupón, contenido educativo, etc), preparar la landing page y autoresponder, luego envía inmediatamente los materiales pertinentes y enlaces a las personas que dejaron sus datos.

## Herramientas útiles

- ▶ **Herramienta que importa automáticamente contactos de formularios de Facebook,**
- ▶ **o la plataforma de Marketing Automation integrada con dicha herramienta**

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Importación de clientes potenciales a CRM
- ▶ Etiquetado de leads
- ▶ Autoresponder

## Pros

- ✓ Sencillo de usar
- ✓ Gama amplia
- ✓ Relativamente de bajo costo

## Cons

- ✗ Calidad variable de los leads



# Influencers

## Idea

La mayoría de las plataformas sociales tienen un montón de usuarios muy influyentes que tienen un gran impacto en su grupo objetivo. Tu puedes cooperar con ellos, por lo que ellos mencionarán tu empresa aquí y allá, presentarán un producto o servicio tuyo, y lo podrán mostrar de una manera positiva.

## Implementación

Prepara el contenido y las directrices, luego determina los términos de la cooperación con el usuario seleccionado. Recuerda poner algunos enlaces relevantes en el texto.

## Herramientas útiles

- ▶ Generador UTM
- ▶ Una plataforma que te conecta con los más influyentes

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Distribución de contenido en una plataforma de recopilación de influyentes

## Pros

- ✓ Variedad amplia
- ✓ Base de datos de alta calidad
- ✓ Garantía de Expertos

## Cons

- ✗ Falta de control directo sobre el proceso







## Expertos en LinkedIn

### Idea

Los usuarios de LinkedIn tienen perfiles profesionales muy definidos. Si sabes a quién quieres ganar como protagonista, puedes encontrarlos aquí mismo y, por supuesto, interesarte en lo que tienes que ofrecer.

### Implementación

Determina quién desea interesarse con tu oferta, a continuación, busca una persona con un perfil coincidente y conéctate con ellos.

### Herramientas útiles

- ▶ **Plataforma de Marketing Automatizado:** con el fin de crear un “Modelo Ideal de Comprador” con los datos que ya tienes en tu sistema

### Qué puede ser automatizado

- ▶ Recopilación de datos de comportamiento sobre clientes potenciales y existentes en el sitio web

### Pros

- ✓ Alta personalización de mensajes
- ✓ Segmentación de clientes potenciales de acuerdo a sus intereses y perfil profesional

### Cons

- ✗ Te consume mucho tiempo
- ✗ Baja posibilidad de automatización



## Twitter & #

### Idea

Los Hashtags te ayudan a encontrar mensajes de Twitter con contenido similar. También facilitan la localización de personas con intereses similares.

### Implementación

Conéctate con personas que escriben cosas relacionadas con tu área de especialización.

### Herramientas útiles

- ▶ Herramientas para dar seguimiento a las menciones web

### Qué puede ser automatizado

- ▶ Alertas para menciones web

### Pros

- ✓ Sencillo
- ✓ Ofrece soluciones rápidas

### Cons

- ✗ Baja posibilidad de automatización





# Messenger & Bots

## Idea

Las empresas, al igual que los individuos, pueden ponerse en contacto con otros usuarios a través de la aplicación de Messenger. Esta es una manera excelente y rápida de iniciar un diálogo con los clientes. Además, te permite involucrar a un bot en actividades sencillas, como responder a preguntas sencillas y presentar una oferta para dirigir a los usuarios a la página de destino apropiada.

## Implementación

Prepara un escenario de conversación con un bot y desplázalo al Messenger de tu página de fans utilizando una de las muchas opciones disponibles.

## Herramientas útiles

- ▶ **Asistente de Bots**
- ▶ **Herramienta que permite a un bot integrarse con tu CRM**

## Qué puede ser automatizado

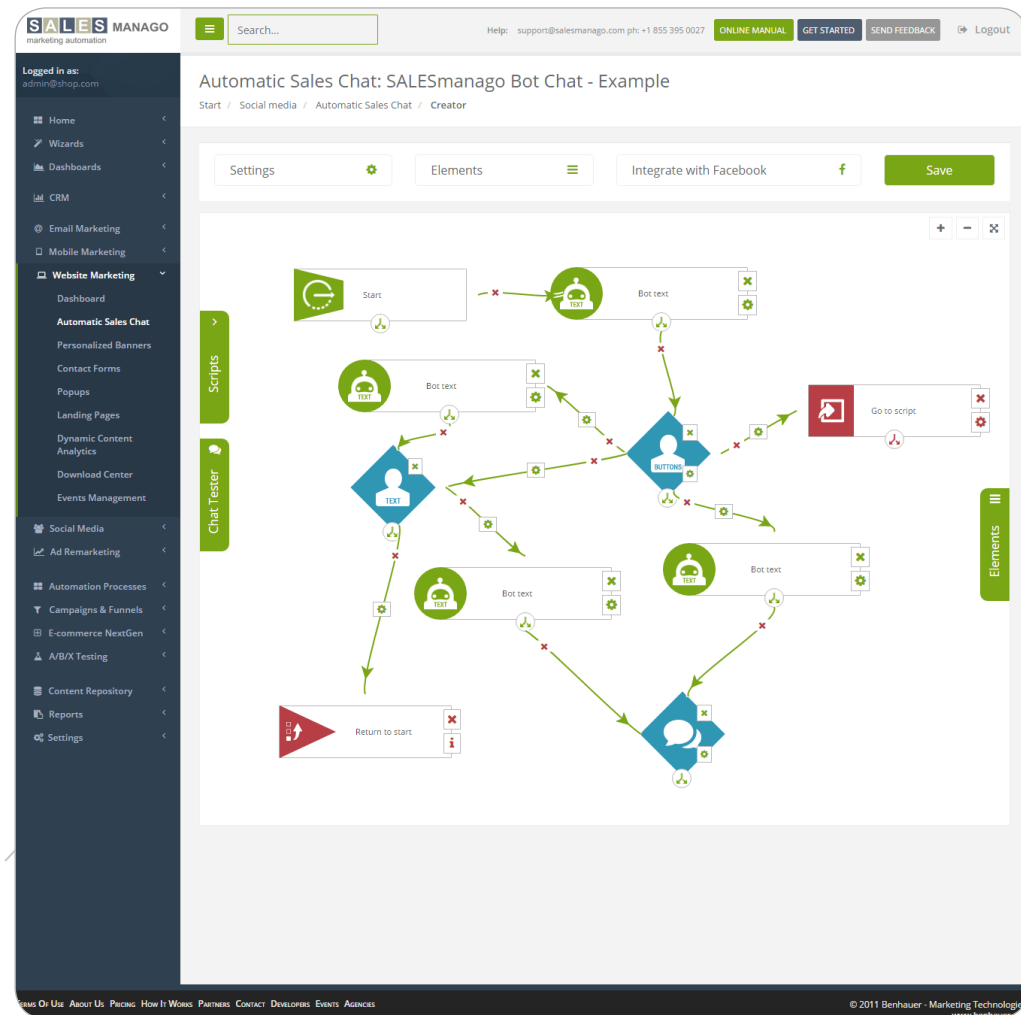
- ▶ Conversaciones con clientes
- ▶ Recomendación de productos u ofertas
- ▶ Alertas para los departamentos de soporte y ventas

## Pros

- ✓ Ahorra tiempo a los empleados
- ✓ Mejora las estadísticas de tiempo de respuesta en Facebook
- ✓ Provee de una respuesta rápida a las necesidades del cliente

## Cons

- ✗ Múltiples escenarios posibles
- ✗ Los escenarios deben de ser bien pensados y preparados de antemano





## Respuestas Quora

### Idea

Quora es una plataforma donde puedes hacer preguntas y compartir conocimientos en áreas seleccionadas.

### Implementación

Crea una cuenta gratuita, selecciona las áreas donde conoces las respuestas a las preguntas y comienza tu actividad. Respondiendo a una pregunta, puedes enlazarlo con el producto o la página de destino correspondiente.

### Herramientas útiles

- ▶ Generador UTM

### Pros

- ✓ Cero costos
- ✓ Más de una categoría de respuestas disponible
- ✓ Fácil de usar

### Cons

- ✗ Debes responder con regularidad para mantener tu reputación en alto



## Slide Share

### Idea

Slideshare es una plataforma para compartir contenido visual, por ejemplo, presentaciones. A menudo es utilizado por expertos, por lo tanto, debes proporcionar contenido útil, agradable, exacto y atractivo

### Implementación

Prepara una presentación, crea una cuenta (puedes conectarla con tu cuenta de LinkedIn), sube la presentación, agrega una descripción con etiquetas, y deja un enlace al formulario de contacto apropiado en un lugar visible. Además, puedes configurarlo como contenido cerrado, de modo que sólo las personas que dejan datos puedan ver toda la presentación.

### Herramientas útiles

- ▶ Editor de Presentaciones
- ▶ Herramienta de Micro-Contenido

### Pros

- ✓ Construye una imagen positiva
- ✓ Gran popularidad con contenido visual
- ✓ Oportunidad de complementar un perfil sólido de LinkedIn

### Cons

- ✗ Te puede llevar bastante tiempo crear una presentación de buena calidad



# Offline





# Encuestas

## Idea

A la gente le encanta compartir sus opiniones, por lo que vale la pena pedirles que llenen cuestionarios relacionados con su compra. Si también les prometes algo a cambio de dejar sus datos (cupones, descuento, etc) verás que probablemente vas a ampliar tu base de datos con las personas que visitaron tu tienda.

## Implementación

Prepara encuestas y asigna a empleados que encuestarán a los clientes.

## Herramientas útiles

- ▶ Programa de hojas de cálculo
- ▶ Aplicación para crear encuestas

## Pros

- ✓ Te conectas con una nueva audiencia
- ✓ Alcanzas a otros clientes por medio de un nuevo canal

## Cons

- ✗ Consume bastante tiempo



# Recolección de Tarjetas de Presentación

## Idea

Al asistir a eventos relacionados a la industria se pueden intercambiar tarjetas de presentación con otras personas. ¡Quienes las reciban también pueden ser tus clientes potenciales!

## Implementación

Introduce los contactos obtenidos en un evento o una reunión de trabajo al CRM con una etiqueta adecuada en el sistema

## Herramientas útiles

- ▶ **Plataforma de Marketing Automatizado integrada con CRM para recopilar correctamente los contactos etiquetados**

## Pros

- ✓ Alta precisión en la descripción de contacto
- ✓ Apertura a una buena relación con el cliente mucho antes de importarlo al sistema

## Cons

- ✗ Pueden ser contactos bastante al azar





# Programas de Lealtad

## Idea

Muchas tiendas ejecutan programas de lealtad para clientes. A cambio de compras frecuentes en ella, pueden aprovechar descuentos y ofertas especiales.

## Implementación

Prepara fichas para los participantes del programa, junto con una breve encuesta de personal y sistema de remuneración.

## Herramientas útiles

- ▶ **Una Plataforma de Marketing Automatizado integrada con CRM con el fin de recopilar correctamente los contactos etiquetados**
- ▶ **Módulo de marketing móvil para enviar mensajes de texto**

## Qué puede ser automatizado

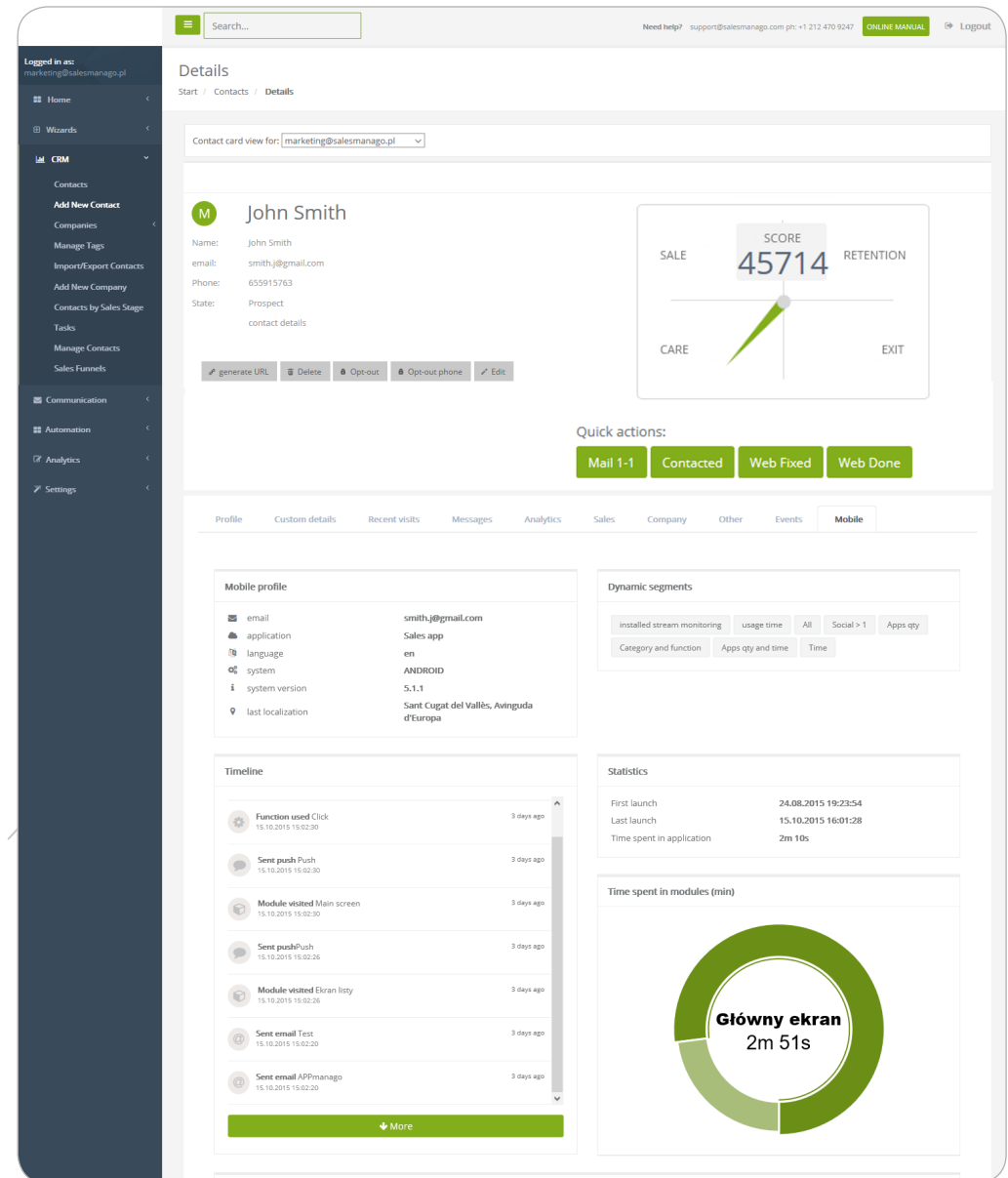
- ✓ Puntaje
- ✓ Email de Bienvenida
- ✓ Etiquetado

## Pros

- ✓ Retroalimentación social positiva
- ✓ Clientes con un canal diferente

## Cons

- ✗ Otros también lo podrían tener



# Otros





**Idea**

Si quieres que la gente te encuentre, primero deben reconocer tu existencia. Aparecer en encuestas de la industria y periódicos aumenta la conciencia de tu marca entre los consumidores.

**Implementación**

Si tienes algo de lo que estar orgulloso, escribe un breve comunicado de prensa y distribúyelo a personas que puedan difundirlo más ampliamente.

**Herramientas útiles**

- ▶ **Generador UTM**
- ▶ **Una herramienta para el seguimiento** de menciones web

**Pros**

- ✓ Una gran variedad de opciones
- ✓ Enfoque a un nuevo grupo de clientes potenciales

**Cons**

- ✗ Falta de control directo sobre el proceso

**Idea**

A menudo compramos de acuerdo a las opiniones encontradas en Internet, por ello asegúrate de que tu producto ha sido evaluado por los clientes.

**Implementación**

Pida a los usuarios que escriban opiniones y recuérdales por email si se olvidan de hacerlo. Simplifica el proceso enviándoles un enlace donde puedan calificar sus servicios.

**Herramientas útiles**

- ▶ **Autocontestador**
- ▶ **Módulo de Email Marketing**

**Qué puede ser automatizado**

- ▶ Envío de mensajes en un período de tiempo definido después de la compra

**Pros**

- ✓ Alta eficiencia
- ✓ Alta calidad de los clientes potenciales obtenidos





# Marketing de Boca en Boca

## Idea

El Internet está lleno de foros profesionales y grupos de discusión, por lo que también hay que estar allí, compartir conocimientos de expertos y responder preguntas.

## Implementación

Supervisar los temas de los grupos de noticias seleccionados, compartir respuestas, sugerir soluciones a los problemas y, además, mostrar las ventajas de utilizar tus productos.

## Herramientas útiles

- ▶ Generador UTM
- ▶ Herramienta para el seguimiento de menciones web

## Qué puede ser automatizado

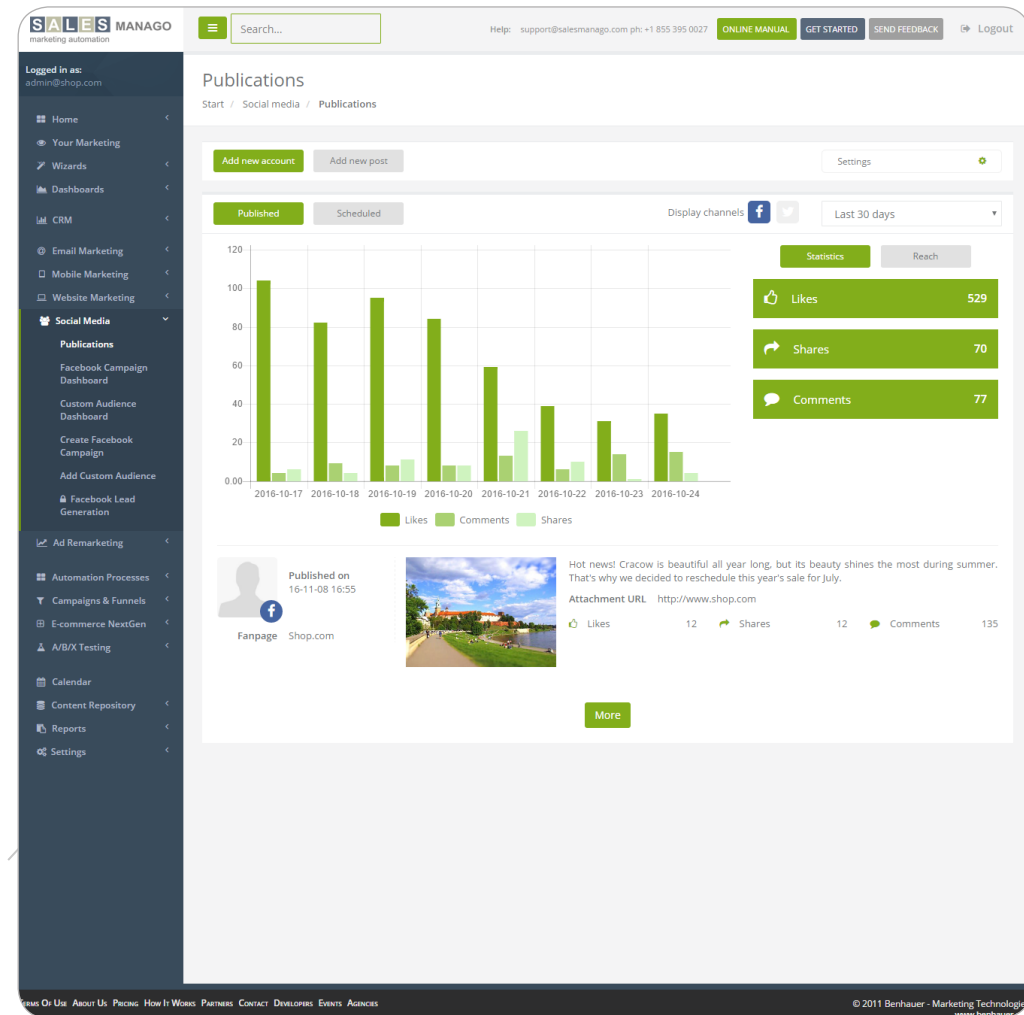
- ▶ Seguimiento de menciones web
- ▶ Publicación en redes sociales

## Pros

- ✓ Una gran variedad de opciones
- ✓ Enfoque a un nuevo grupo de clientes potenciales

## Cons

- ✗ Si se hace mal, te pueden etiquetar de "spamer"





# Recomendaciones

## Idea

Si un producto es recomendado por alguien de confianza, es probable que desee probarlo.

## Implementación

No tengas miedo de pedir recomendaciones a los clientes. Si están satisfechos con tu producto, existe la posibilidad de que te deseen recomendar a sus amigos y familiares.

## Herramientas útiles

- ▶ Autocontestador
- ▶ Módulo de Email Marketing

## Qué puede ser automatizado

- ▶ Envío de mensajes a tus clientes

## Pros

- ✓ Alta eficiencia
- ✓ Alta calidad en los leads
- ✓ Contactos potenciales

## Cons

- ✗ Consumo de tiempo alto

The screenshot displays the Sales Manago CRM interface. At the top, there's a search bar and user information. The left sidebar contains navigation menus for CRM, Communication, and Automation. The main content area shows the 'Details' of a contact named John Smith, including his name, email, phone, and status. A 'Sales Funnels' section is visible, showing a funnel for 'New contacts 2015' with various stages like 'Presentation', 'Articles', 'Contact', 'Pricing', 'E-marketing', and 'Agreement'. Below this, there are sections for 'Lead routing', 'Verification of contact', 'Education', and 'Partners abroad'. The bottom of the interface shows a 'Mobile profile' section with details like email, application, language, system, system version, and last localization. A 'Dynamic segments' section is also present at the bottom right.





# Pie de página de email

## Idea

Todos los días enviamos docenas de emails. Utiliza cada mensaje al máximo e incluye información práctica, por ejemplo, sobre un evento organizado o un enlace a una biblioteca con ebooks educativos.

## Pros

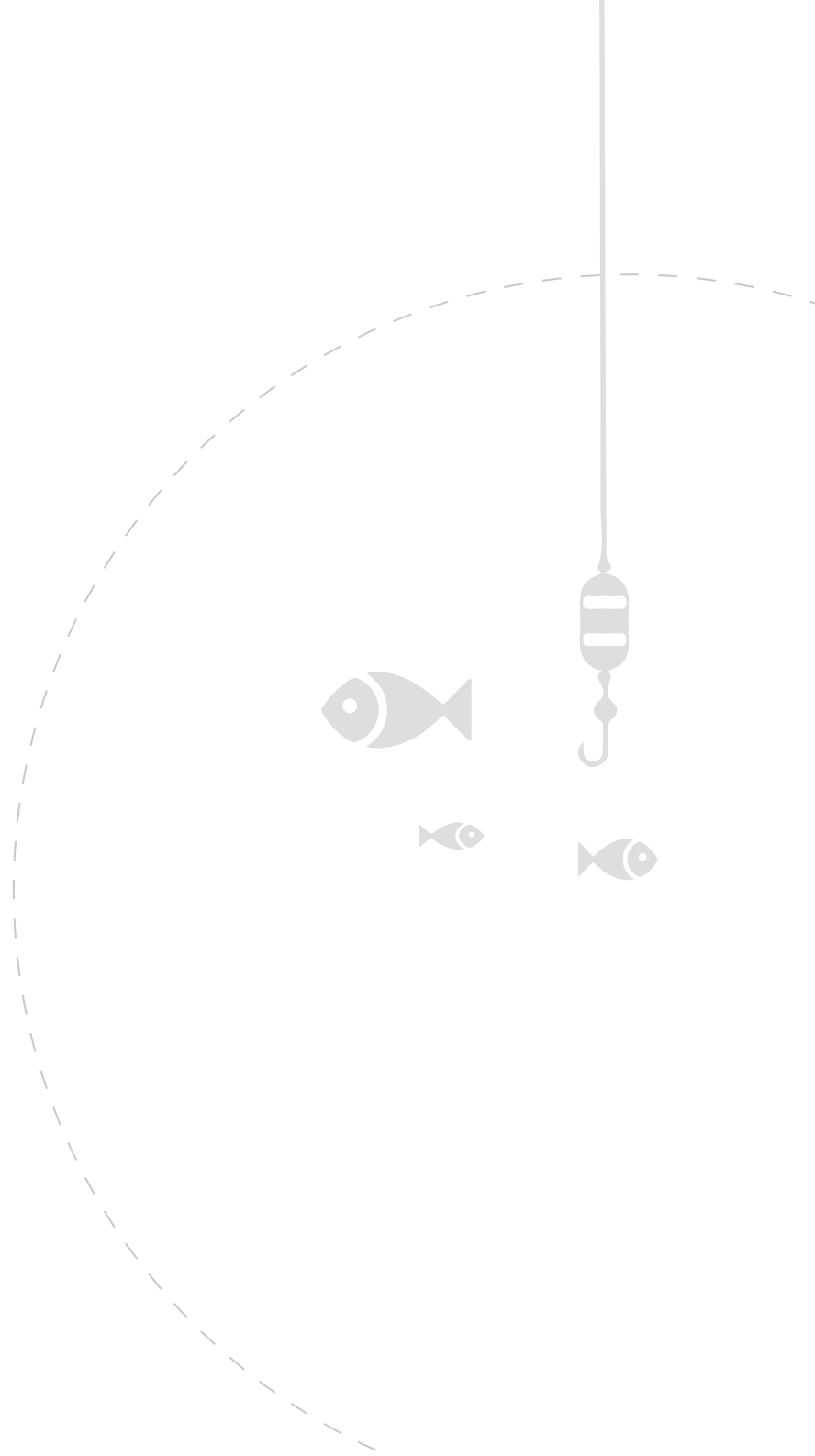
- ✓ Optimización de acciones
- ✓ No hay costos adicionales
- ✓ Fácil de usar

## Implementación

Prepara un texto, añade los gráficos y enlázala a tu landing page. Integra a tu email un pie de página con ese link

## Herramientas útiles

- ▶ Herramienta de Micro-contenido



# El Gran Libro para la Generación de Leads



Visit:

**[www.salesmanago.es](http://www.salesmanago.es)**





# ¡Gracias!

Contáctanos

[www.xarvis.com.mx](http://www.xarvis.com.mx)



[contacto@xarvis.com.mx](mailto:contacto@xarvis.com.mx)



+52 (55) 5559 1524



Zamora 187, Condesa,  
Cuauhtémoc, 06140  
Ciudad de México, D.F.