

El poder oculto del marketing digital: cómo una buena estrategia puede beneficiar a la empresa industrial



ME PRESENTO

Quién soy



Asier Elorriaga Astigarraga

Diplomado en Marketing.
Máster en Marketing Digital por Abat
Oliva

Experiencia

Gerente Bilbao Basket. Ventas en IMQ.
Fundador de Linked In Branding e ISMARK®

Personal

Deporte de aventura y el basket.
Me gusta el buen comer.



PASOS PREVIOS

1 ESTABLECER OBJETIVOS

SMART

Debemos ser lo más claros y concisos posible en el establecimiento de **objetivos** a corto y largo plazo.

¿Queremos aumentar el tráfico de nuestra web? ¿Generar una base de datos de leads cualificados? ¿Aumentar la notoriedad de marca?

¿Crear nuevos canales de ventas?

2 RECURSOS PROPIOS

SER REALISTA

Debemos hacer un análisis interno tanto de los recursos humanos con los que contamos, como técnicos o infraestructura..

¿Queremos ejecutarlo internamente? ¿Qué parte externalizamos? ¿Contamos con la tecnología necesaria?.

¿Existe la convicción?

3 ESTABLECER PRESUPUESTO ACORDE A LOS OBJETIVOS

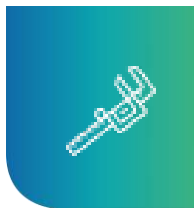
Debemos prepara un presupuesto alineado con los objetivos.

¿Qué carencias tenemos? ¿Necesitamos invertir en tecnología? ¿Necesitamos contrataciones? ¿Tenemos que subcontratar? ¿Contamos con el equipamiento adecuado?

Razones para implantar



**CLIENTE
DIGITALIZADO**



MEDIBLE



HUMANIZACIÓN



CONFIANZA



FIDELIZA



VISIBILIDAD



AUTOMATIZA



DIFERENCIACIÓN



EMPECEMOS

¿Qué medios vamos a utilizar?



WEB



REDES
SOCIALES



ADS



EVENTOS



FERIAS



EMAIL
MARKETING



METAVERSO



MEDIOS DE
COMUNICACIÓN

1 WEB

¿Que se quiere de la web?

La web no puede ser algo estático y ajeno a los cambios que se producen en la compañía. Además tenemos que convertirla en un aliado en la lucha por la consecución de objetivos.

¿Qué tipo de web queremos? ¿Queremos captar clientes a través de la web? ¿Queremos que sea un punto de contacto con los clientes? ¿Queremos que nos ayude a captar talento? ¿Queremos saber que pasa en nuestra web? ¿Queremos compartir conocimiento? ¿Queremos interactuar con los usuarios?

2 REDES SOCIALES

¿Cómo les saco partido?

Las redes sociales son un canal de comunicación muy poderoso porque es de doble sentido e inmediato, es una canal vivo donde podemos interactuar con competencia, clientes, partners..

¿En qué redes queremos estar? ¿Queremos captar clientes a través de las redes? ¿Queremos compartir información de valor? ¿Queremos vigilar a nuestra competencia? ¿Queremos involucrar a los empleados? ¿Queremos captar talento?

3 ADS

Top of mind

La publicidad tiene que servirnos para alcanzar aquellos objetivos o metas que difícilmente podremos alcanzar de otras maneras..

¿Qué tipo de publicidad queremos? ¿Que queremos transmitir? ¿Trabajamos por campañas o de forma continua?

4 EVENTOS

INTERACCIÓN

A través de los eventos podemos estrechar la relación con nuestros clientes creando confianza y vínculos emocionales, además es un buen momento para conocer clientes potenciales en un ambiente relajado.

¿Qué tipo de eventos nos interesan? ¿Qué perfiles de la empresa van a ir a los eventos? ¿Vamos a ir solo como asistentes o también vamos a patrocinarlos? ¿Eventos propios o de terceros?

5 FERIAS

REFERENTES

Las ferias nos tienen que servir para posicionarnos como referentes en nuestro sector, y por supuesto para establecer una mayor vinculación con nuestros clientes, y desarrollar nuevas oportunidades de negocio..

¿A que ferias vamos a ir? ¿A cuales van nuestros clientes? ¿Acudimos como visitantes o como expositores? ¿Cuál es el objetivo de la feria? ¿Que personas de la empresa van?

6 EMAIL MARKETING

HABITUAL

El email marketing es un canal de comunicación comúnmente aceptado. Por lo cual podemos sacar mucho rendimiento de él haciendo un uso adecuado.

¿Tenemos una base de datos de calidad? ¿Enviamos información útil para nuestros clientes? ¿El remitente es la empresa o una persona de la empresa? ¿Con qué periodicidad?

7 METAVERSO

DISRUPTIVO

El metaverso es eso que nadie sabe lo que es pero que parece que es tendencia.

¿Qué partido le podemos sacar? ¿Esta el mercado maduro? ¿Tenemos un objetivo?

8 MEDIOS DE COMUNICACIÓN

POSICIONAMIENTO MARCA

Los medios de comunicación tradicionales han pivotado y han desarrollado su presencia digital consiguiendo de esta manera seguir siendo muy importantes en las estrategias de marca y comunicación.

¿Medios generalistas o sectoriales? ¿Que queremos de ellos? ¿Trabajamos por campañas o de forma continua?



Y AHORA UN POCO DE ESTRATEGIA

¿Qué metodología vamos a usar?



**INBOUND
MARKETING**



**MARKETING
AUTOMATIZADO**



SMARTETING



ABM



SOCIAL SELLING

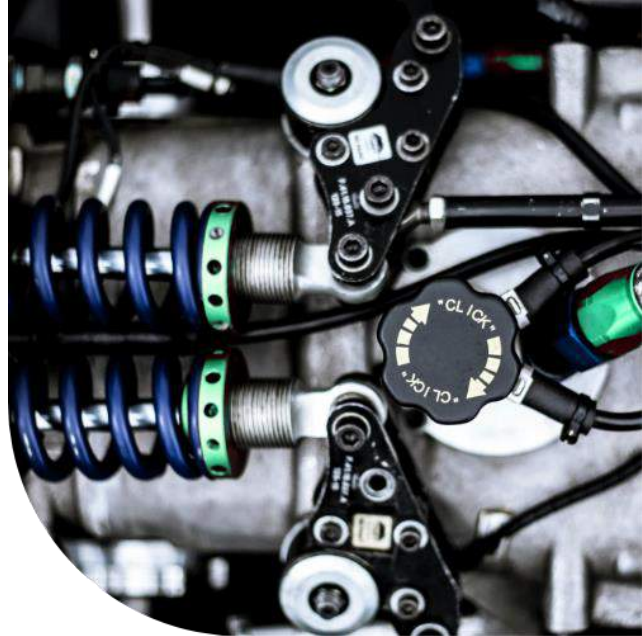


VAMOS CON EL INBOUND

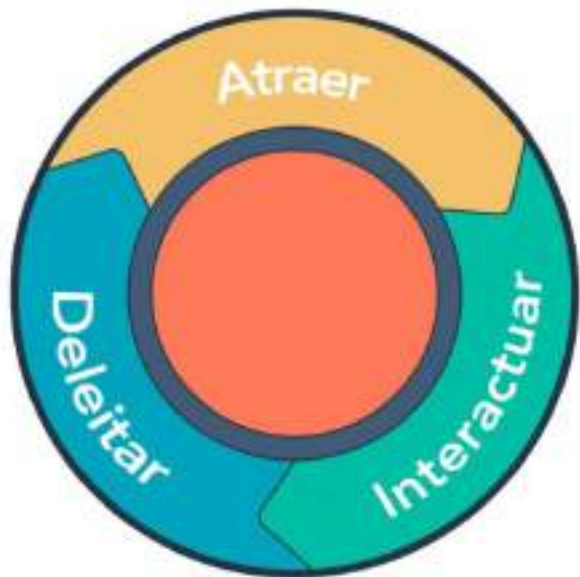
Qué es exactamente

Consiste en crear **experiencias** valiosas que generen un impacto positivo en las **personas** como en tu empresa.

El Inbound Marketing se basa en **compartir tu conocimiento** con el mundo.



Etapas



La metodología consta de 3 etapas:

ATRAER – INTERACTUAR – DELEITAR

Inbound Marketing se trata de agregar valor en cada una de las etapas del proceso de compra.



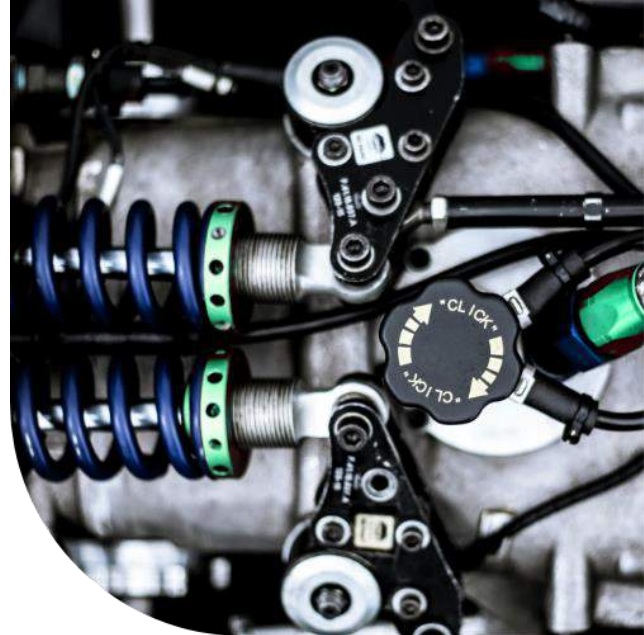
Marketing Automatizado

Qué es exactamente

Uso de software para realizar procesos de Marketing de forma automatizada.

Sin el uso de estas herramientas:

- La ejecución es complicada
- Menos eficiente
- Perdemos el control y seguimiento



Beneficios



**PERMITE
PROCESOS
COMPLEJOS**



EFICIENCIA



IMPACTO



CUALIFICACIÓN



SEGUIMIENTO

Marketing Automatizado

Activadores
Acciones
Bifurcaciones

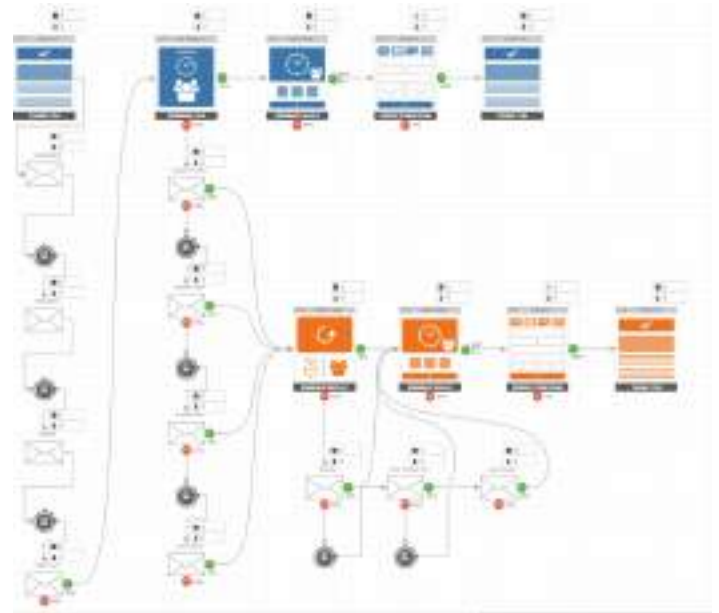
Workflows



Marketing Automatizado

Lead Nurturing

Workflows



Marketing Automatizado

Lead Scoring

Buyer Persona

Lead scoring

	Desde	Hasta
Lead Hot	8	30
Lead Warm	11	30
Lead Cold	15	En abstracción

El lead score para cada contacto se obtiene en función de las condiciones que configures aquí

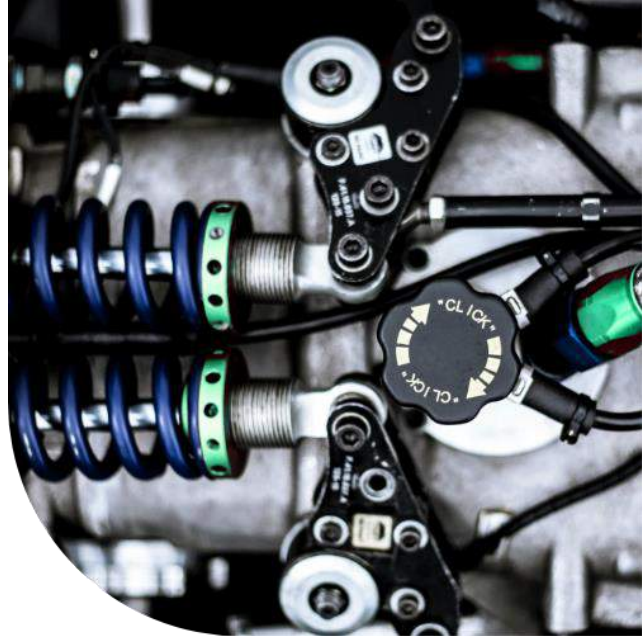
Condición	Operador	Valor	Operador	Valor	Puntuación
No ha hecho clic en enlaces de correo	Igual a	Cualquier persona	Cualquier correo		1
No abre los correos	Igual a	Cualquier persona			1
Interactuó en correo	Igual a	Cualquier persona			20
Comparte contenido	Igual a	Cualquier persona			10
File comprometido al formulario	Igual a	Cualquier formulario			30
No comprometido al landing page	Igual a	Cualquier landing page			0

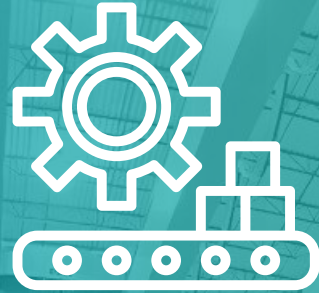


SMarketing

Qué es exactamente

SMarketing (sales + marketing) es un proceso que consiste en **integrar al equipo de ventas y marketing** en la estrategia de generación de leads, con el objetivo de convertirlos en un ente integrado y que ambos trabajen sobre los mismos objetivos.





ABM

1 ABM

Account Base Marketing

- Base de datos interna
- Empresas Target
- Herramientas Big Data
- Referencias, Asociaciones sectoriales, Ferias, etc



<input type="checkbox"/>	NOMBRE	FECHA DE CREACIÓN (GMT+2)	FECHA DE LA ÚLTIMA ACTIVIDAD (GMT+2)	NÚMERO DE TELÉFONO	CIUDAD
<input type="checkbox"/>	KLAUS UNIO... Ver preliminar	23 de oct. de 2019	17 de jul. de 2020	49 234 45 950	Bochum
<input type="checkbox"/>	HAYWARD TYLER Ltd.	23 de oct. de 2019	—	—	Luton
<input type="checkbox"/>	Rejal Europa GmbH	23 de oct. de 2019	—	—	—
<input type="checkbox"/>	WEIR GARBIONETA S.R.L.	23 de oct. de 2019	7 de ago. de 2020	+1 832-260-6226	ipwich
<input type="checkbox"/>	GRUPOS ELECTROGENOS EU...	23 de oct. de 2019	—	1600 290 0030	Neske
<input type="checkbox"/>	BOMBAS ERCOLE MARELLI S...	23 de oct. de 2019	—	+1 303-425-0800	Arnsida
<input type="checkbox"/>	SOREK OPERATION & MAINT...	23 de oct. de 2019	—	—	—
<input type="checkbox"/>	NABRAWIND TECHNOLOGIES...	23 de oct. de 2019	—	+34 945 98 57 57	Pamplona

Palabras clave

Filtros

Quitar (3)

Ubicación

Incluido:

Reino Unido x

 En: región 
Sector

Incluido:

Petróleo y energía x

Empleados en el departamento +

Aumento de empleados en el departamento +

318

en total

33

con nueva directiva en los últimos 3 meses

2

cuentas que han recaudado fondos en los últimos 12 meses

 Seleccionar todos [← Guardar en la lista](#) [👤 Ver empleados actuales](#)



bp

Petróleo y energía - City of Westminster, Inglaterra, Reino Unido - Más de 10.001 empleados

The world is changing fast and our industry is changing with it. The energy mix is shifting towards lower carbon sources, driven by technological ad... [Ver más](#)

5 contrataciones recientes de director sénior

[👤 Ver todos los empleados](#)

Guardar ...



Petrofac

Petróleo y energía - City of Westminster, Inglaterra, Reino Unido - Más de 10.001 empleados

We design, build, manage and maintain infrastructure for the energy industries. Our comprehensive and tailored service offering covers each stage ... [Ver más](#)

Evento de financiación más reciente

Guardar ...

NOMBRE			DOMINIO	NÚMERO DE VISTAS DE PÁGINA	NÚMERO DE VISITANTES	VISTO POR ÚLTIMA VEZ
 UPV/EHU	Vista preliminar	✓	ehu.eus	17	15	18 de sep. de 2020
 Tekniker	Vista preliminar	+	tekniker.es	30	5	18 de sep. de 2020
 Cegacom	Vista preliminar	+	cegacom.lu	1	1	18 de sep. de 2020
 AUTOPISTAS DE BIZKAIA...	Vista preliminar	✓	bizkaia.net	8	2	15 de sep. de 2020
 University of Valencia	Vista preliminar	+	uv.es	9	2	15 de sep. de 2020
 Cluster GAIA	Vista preliminar	✓	gaia.es	7	4	14 de sep. de 2020
 Hetzner Online	Vista preliminar	+	your-server.de	1	1	3 de sep. de 2020
 ip-51-161-119.net	Vista preliminar	+	ip-51-161-119.net	44	43	2 de sep. de 2020
 contaboserver.net	Vista preliminar	+	contaboserver.net	1	1	13 de ago. de 2020
 trans-telco.com	Vista preliminar	+	trans-telco.com	7	7	9 de ago. de 2020

Dataset	Date	Exporter	Exporter Address	Importer	Unit Price	Value	Quantity
Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	Columna7	Columna8
India Export	Oct 3, 2019	Concentric Pump Pune Pvt.Ltd.,	Gat No.26/1,27 And 28 (part) Nearsanghar Wareh M/s. Concentric Birmingham Ltd		10.87	3912.71	360
India Export	Oct 3, 2019	Aqua Flow	122a , Avarampalayam Road,perlameda,	Armstrong Integrated Limited	123.49	123.49	1
India Export	Oct 3, 2019	Calmet Engineering (India) Private Limited	Now No.16, Old No.239,2nd Floor, Tv Sany Road	Armstrong Integrated Limited,	2.30	2800.54	-
India Export	Oct 3, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	6.47	1433.3	221.38
India Export	Oct 3, 2019	Concentric Pump Pune Pvt.Ltd.,	Gat No.26/1,27 And 28 (part) Nearsanghar Wareh M/s. Concentric Birmingham Ltd		1.77	2381.74	-
India Export	Oct 1, 2019	Krislkar Brothers Ltd	Udyog Bhavan,Blak Road,	Spp Pumps Limited	35.18	8197.01	233
India Export	Oct 1, 2019	Laveena Engineering	6/1a, 428/488, Arunodaya School Rd,sunkadakatt	Armstrong Integrated Limited	2.78	138.8	50
India Export	Oct 1, 2019	Krislkar Brothers Ltd	Udyog Bhavan,Blak Road,	Spp Pumps Limited	3100.54	4201.08	2
India Export	Oct 1, 2019	Indo-Mim Private Limited	213/(539/a), Street.no.7, Lane.no.2himayat Nags	Commis Turbo Technologies	9303.75	1395.56	0.15
India Export	Oct 1, 2019	Laveena Engineering	6/1a, 428/488, Arunodaya School Rd,sunkadakatt	Armstrong Integrated Limited	3.48	34.8	10
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.58	4564.57	-
India Export	Oct 1, 2019	Hi Con Techno Cast Private Limited	D-109, Rajdoot Industrial Estate-4-Umakant Parc	Alfa Laval Eastbourne Ltd	124.56	249.12	2
India Export	Oct 1, 2019	Delphi-Tvs Technologies Limited	No.5, Pattulus Road,	080340	14.63	3100.76	216
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.61	343.89	560
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	1.01	3945.32	-
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.99	276.62	280
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.61	2891.98	-
India Export	Oct 1, 2019	Krislkar Brothers Ltd	Udyog Bhavan,Blak Road,	Spp Pumps Limited	828.53	9942.39	12
India Export	Oct 1, 2019	Hi Con Techno Cast Private Limited	D-109, Rajdoot Industrial Estate-4-Umakant Parc	Alfa Laval Eastbourne Ltd	301.40	782.98	3
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.58	1304.16	-
India Export	Oct 1, 2019	Delphi-Tvs Technologies Limited	No.5, Pattulus Road,	080340	14.63	1580.38	108
India Export	Oct 1, 2019	Laveena Engineering	6/1a, 428/488, Arunodaya School Rd,sunkadakatt	Armstrong Integrated Limited	5.55	277.5	50
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.58	1795.67	-
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.6	843.71	-
India Export	Oct 1, 2019	Laveena Engineering	6/1a, 428/488, Arunodaya School Rd,sunkadakatt	Armstrong Integrated Limited	2.63	131.36	50
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.58	8488.63	-
India Export	Oct 1, 2019	Sundram Fasteners Limited	Arus Corporate Centre,58-A, Radhakrishna Salai,	Concentric Birmingham Ltd	0.61	169.88	280



LISTADO DE FUNDICIONES



ACEROS MOLDEADOS DE
LACUNZA, S.A.



ALU GAP - GRUPO
ALUMINIOS DE PRECIÓN,
S.L.



AMPO, S. COOP.



AMURRIO FERROCARRIL Y
EQUIPOS, S.A.



BETSAIDE S.A.L.



CASTMETAL WTORIA



DITALEN, S.L.



ECRIMESA, S.A.



ELECTROACEROS, S.A.



ESTANDA / PUDRE



Exhibitor list

Search

Show my favorites

Categories

- All
- Control valves & Valves
- Engineering and construction
- Filters & filtration
- Industrial maintenance
- Industrial pumps
- Loading and handling technologies
- Piping & pipelines
- Sealing devices

Order results **Alphabetically** -

Anzatech

[READ MORE -](#)

**APS INDUSTRIE-
TECHNIK GmbH**

[READ MORE -](#)

ARTEMIS
Kautschuk und Kunststoff

**ARTEMIS Kautschuk-
und Kunststoff-
Technik GmbH**


[READ MORE -](#)


AxFlow GmbH

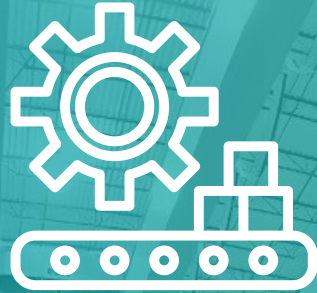
[READ MORE -](#)



SOCIAL SELLING

2 Social Selling

Contactar Buyer
Persona de ABM

- Prospección
- Conexión
- Acercamiento positivo
- Desvirtualización
- Publicación de contenidos
- Eventos



















27
en total

1

con cursos abiertos en los últimos 3 meses

Seleccionar todo

Filtrar por: **Salvo** **Preferido** Ordenar por: **Relevancia**

Nombre	Mapa de la carrera	Última actualización	Nota	Fecha de inclusión
<input type="checkbox"/>  Alares <small>1 foto</small> Servicios de ingeniería 117 empleados El Puerto de Santa María, Andalucía, España	 Ver mapa de la carrera	En actividad	 Añadir nota	27/02/2023 
<input type="checkbox"/>  ARRAM Consultores SL <small>1 foto</small> Servicios de ingeniería 74 empleados Madrid, Comunidad de Madrid, España	 Ver mapa de la carrera	En actividad	 Añadir nota	27/02/2023 
<input type="checkbox"/>  BOSLAN Ingeniería y Consultoría <small>1 foto</small> Servicios de ingeniería 40 empleados Bilbao, País Vasco, Euzkadi, España	 Ver mapa de la carrera	En actividad	 Añadir nota	27/02/2023 
<input type="checkbox"/>  COMSA Services <small>1 foto</small> Servicios de ingeniería 270 empleados Castellón de Llanena, Cataluña, España	 Ver mapa de la carrera	En actividad	 Añadir nota	27/02/2023 
<input type="checkbox"/>  Eisasar <small>1 foto</small> Servicios de ingeniería	 Ver mapa de la carrera	En actividad	 Añadir nota	27/02/2023 

[Hable con nosotros](#)



Budget

Authority

Needs (pain questions)

Timeline



Información Personal

Nombre

Bill Cuningham

Edad

36 a 45 años

Sexo

Masculino

Nivel Educativo

Título universitario

Información Laboral

Sector

Ingeniería e industria en general

Tamaño de la empresa

51-300 empleados

Cargo

Technical Director

Sueldo neto

Más de 3000\$

Su trabajo

Productividad

Objetivos profesionales

Proyección profesional

Problemas profesionales

Competencia de países con producto económicos

Fuentes de información

Periodicos, LinkedIn, Revistas Sectoriales

Medios de comunicación



Palabras clave

121
en total

2
con nuevo empleo en los últimos 90 días

18
han publicado en los últimos 30 días

Filtros Quitar (3)

Listas personalizadas +

Actividad de posibles clientes y cuentas +

Ubicación

Incluido:

Reino Unido x

En: región ✎


Relación +

Empresa

Incluido:

AMEC x

Seleccionar todos ↔ Guardar en la lista


 **Warwick Sanderson MSc., BSc., AMEI** ✎

Technical Director en Glenury Consultants Ltd

15 años 7 meses en este puesto y esta empresa
Aberdeen y alrededores

Acerca de | For more than twenty years I have designed, managed and executed well construction projects for exploration, appraisal & highly deviated development drilling along... Ver más

Ha publicado en LinkedIn recientemente

 **Elena Gil Aunon FIChemE CEng MCIWEM** ✎

Technical Director en Wood

3 años 2 meses en este puesto y esta empresa
Londres y alrededores, Inglaterra

Acerca de | Elena is a dedicated professional with extensive experience in the delivery of EPC projects in the oil and gas and power sector; She is Fellow in the institution of... Ver más

Bueno actual | Leading the multidisciplinary team in the South of UK for Environment and Infrastructure

Guardar

...

Guardar

...



Hello Damian,

I am [REDACTED] and I would like to be in contact with you since we are specialists in manufacturing of pieces for pumping equipment and we can demonstrate qualified experience in your sector.

Regards,



¿Quieres saber por qué ciertos fechas y horas son más fáciles de encontrar para reservar? Resuelve los problemas de la calendario. No te preocupes, tus clientes no pueden ver este mensaje.



¿Hablamos?

septiembre

LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIÉ	SÁB	DOM
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	1	2	3	4	5

¿Cuánto tiempo necesitas?

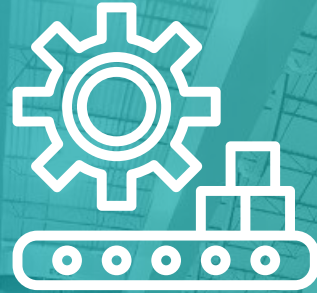
30 minutos | 1 hora | 1 hora 30 minutos

¿A qué hora puedes?

UTC +02:00 (Europa) Hora de Europa Central

- 9:00
- 9:10
- 9:20
- 9:30
- 9:45
- 10:00
- 10:15

1. Decididas las cuentas estratégicas
2. Los perfiles a los que nos vamos a acercar
3. Envío de conexión basado en pain questions
4. Incluir estos contactos en el CRM según cantidad
5. Herramientas de reunión



PLAN ACCIÓN

SEMANA 35-44

EOLICO

LinkedIn
10 publicaciones

Blog
5 post

Email marketing
3 envíos

Social Selling

Lead Nurturing

Publicidad

FOTOVOLTAICA

LinkedIn
3 publicaciones

Blog
1 post

Social Selling

SEMANA 44-52

SOLAR

LinkedIn

8 publicaciones

Blog

4 post

Email marketing

3 envios

Social Selling

320 contactos

Lead Nurturing

Publicidad

HIDRAULICA

LinkedIn

3 publicaciones

Blog

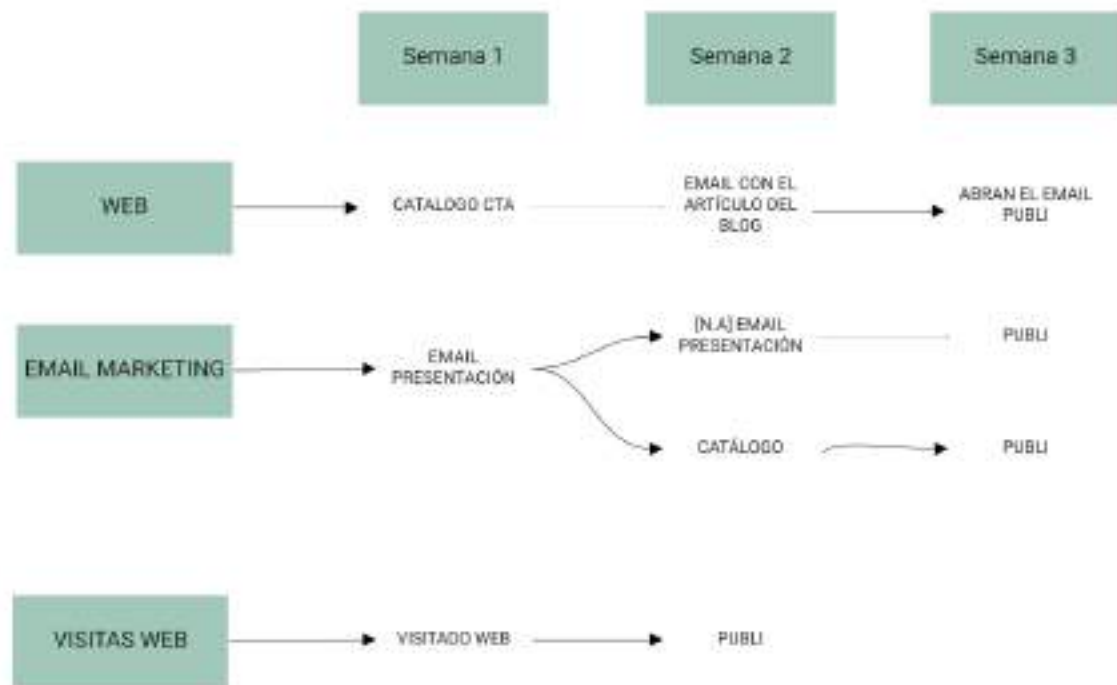
1 post

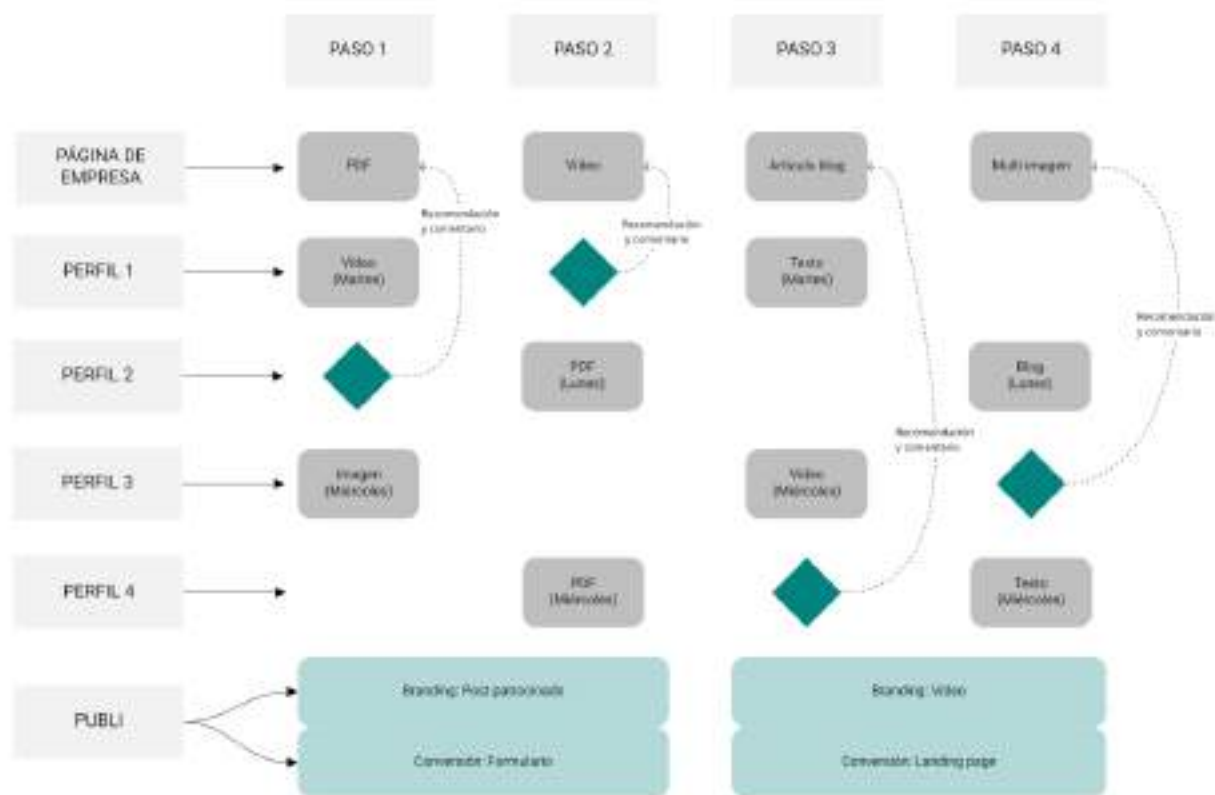
Email marketing

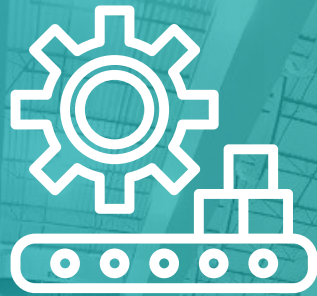
1 mail

Social Selling

60 contactos





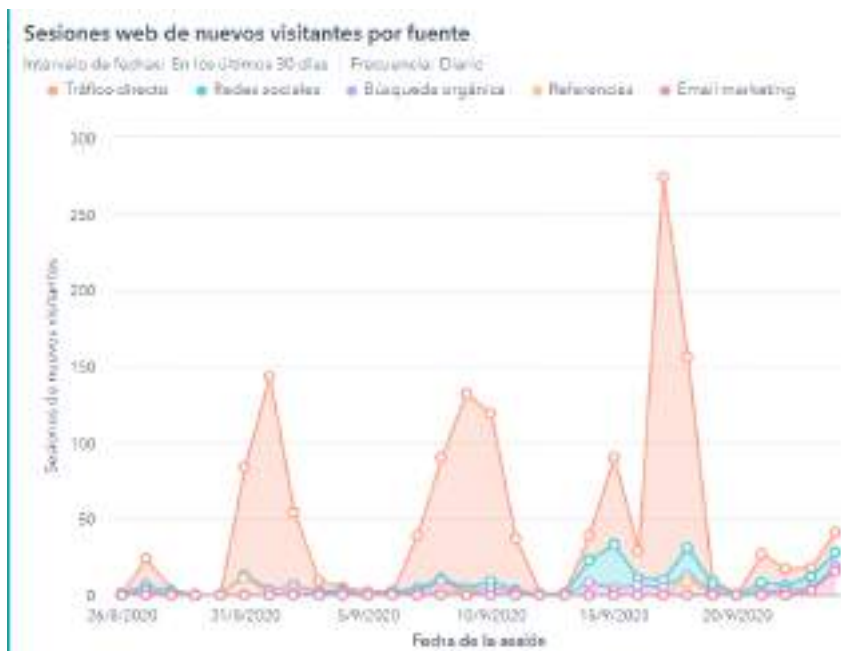


Toca Medir

Análíticas

WEB

LA INFORMACIÓN ES PODER



Análíticas

WEB

LA INFORMACIÓN ES PODER

Calidad de sesiones web por fuente

Intervalo de fechas: En los últimos 30 días

FUENTE	TASA DE REBOTES	PROMEDIO DURACIÓN DE SESIÓN	VISUALIZACIONES DE PÁGINA/SESIONES
Tráfico directo	86,78%	50 segundos	1,44
Redes sociales	56,64%	148 segundos	2,52
Búsqueda orgánica	51,72%	3 minutos	2,29
Referencias	90,91%	36 segundos	1,18
Email marketing	66,42%	21 segundos	1,21

Análíticas

WEB

LA INFORMACIÓN ES PODER

Calidad de sesiones web por fuente

Intervalo de fechas: En los últimos 30 días

FUENTE	TASA DE REBOTES	PROMEDIO DURACIÓN DE SESIÓN	VISUALIZACIONES DE PÁGINA/SESIONES
Tráfico directo	86,78%	50 segundos	1,44
Redes sociales	56,64%	148 segundos	2,52
Búsqueda orgánica	51,72%	3 minutos	2,29
Referencias	90,91%	36 segundos	1,18
Email marketing	66,42%	21 segundos	1,21

Análíticas

LA INFORMACIÓN ES PODER

WEB

Principales páginas de destino que convierten

Intervalo de fechas: En los últimos 30 días

PÁGINA DE DESTINO	VISTAS	TASA DE VISUALIZACIÓN A ENVÍO
Webinar FORCE MANAGER	286	10,14%
Webinar Registro	122	5,74%

Análíticas

LA INFORMACIÓN ES PODER

WEB

Principales páginas de destino que convierten

Intervalo de fechas: En los últimos 30 días

PÁGINA DE DESTINO	VISTAS	TASA DE VISUALIZACIÓN A ENVÍO
Webinar FORCE MANAGER	286	10,14%
Webinar Registro	122	5,74%

Análíticas

LA INFORMACIÓN ES PODER

RRSS



Análíticas

LA INFORMACIÓN ES PODER

RRSS

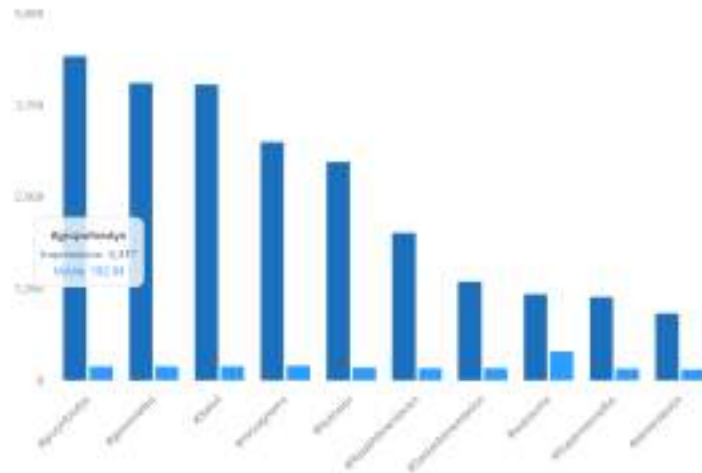


Análíticas

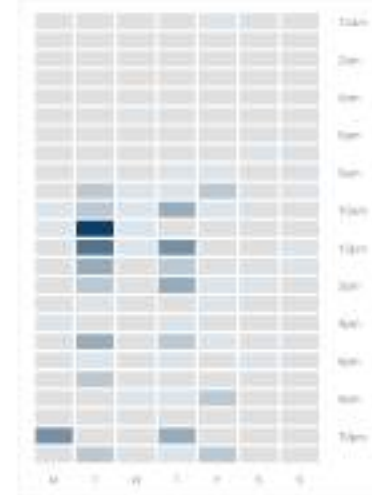
LA INFORMACIÓN ES PODER

RRSS

Hashtags



Mapa de Calor de Interacciones



Análíticas

Marketing

LA INFORMACIÓN ES PODER



Análíticas

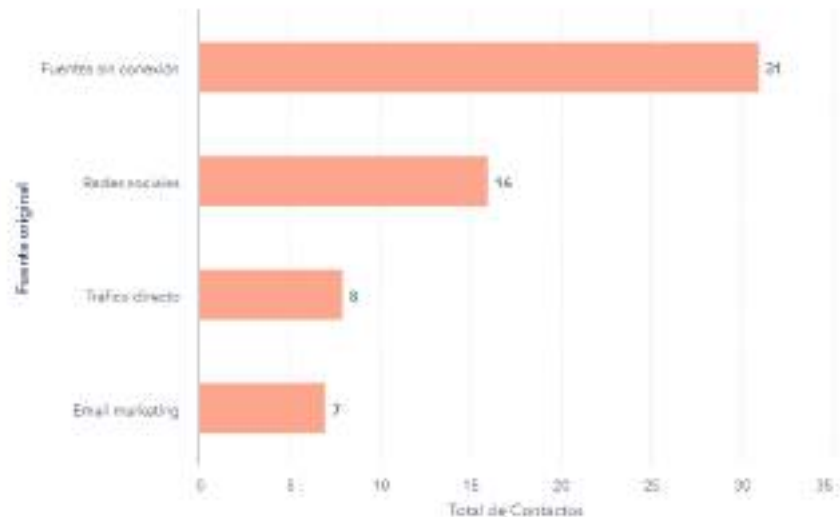
Marketing

LA INFORMACIÓN ES PODER

Total de contactos creados por fuente

Intervalo de fechas: En los últimos 30 días

Total de Contactos



Análíticas

LA INFORMACIÓN ES PODER

Ventas

Total de contactos creados y administrados con total de negocios creados y ganados

Intervalo de fechas: Este mes completo



5 Análíticas

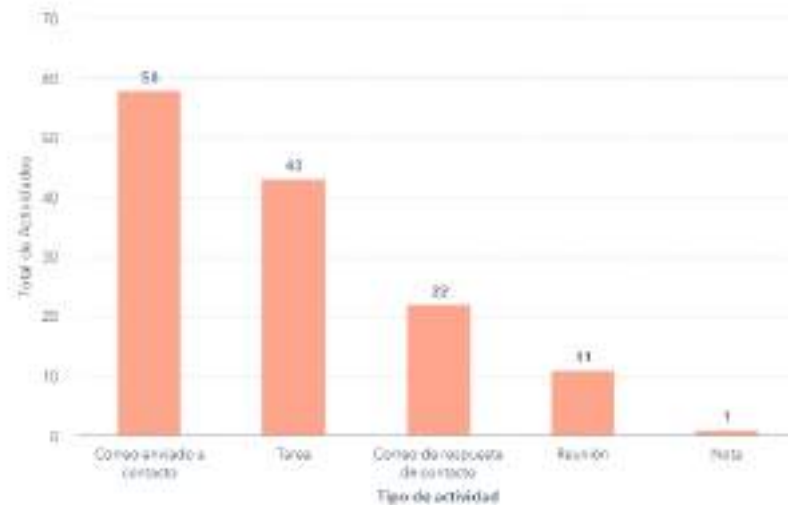
Ventas

LA INFORMACIÓN ES PODER

Totales de llamadas y reuniones por tipo

Intervalo de fechas: Este mes completo

● (Sin valor)



Análíticas

LA INFORMACIÓN ES PODER

NEGOCIO



Asier Elorriaga Astigarraga



Correo Electrónico

asier.elorriaga@ismark.es

LinkedIn

www.linkedin.com/in/ismark.es

Teléfono

637 547 972



Milesker

WWW.ISMARK.ES