

Cómo promocionarse entre profesionales de ventas con un 86 % menos de coste por posible contacto

Sede: Alicante, España | Número de empleados: 11-50 | Sector: proveedor de formación online

Objetivo

- Generar posibles contactos de calidad para sus programas de formación en ventas, ya que es una empresa relativamente nueva fundada en 2020.
- Interactuar y forjar lazos con un público específico de profesionales de ventas experimentados que quieran perfeccionar sus aptitudes.

Solución

- La empresa segmentó a su público de diferentes formas, por función laboral, aptitudes, años de experiencia, grupos de LinkedIn y rasgos (interés en formaciones), entre otros criterios más, para ver cuál generaba mejores resultados.
- Usó un vídeo de marca en la fase inicial del proceso de marketing para darse a conocer.
- Ofreció una sesión de formación gratuita en la fase final mediante formularios de generación de contactos para conseguir posibles clientes de calidad.

Resultados

86 % menos de coste por posible contacto

x 1,75 más formularios de generación de contactos completados

x 3 La empresa ha triplicado su porcentaje de clics

«Nos promocionamos en LinkedIn por un simple motivo: nuestros posibles clientes usan la plataforma. Aprovechamos los datos de primera mano de LinkedIn y los recursos de segmentación para llegar a estos profesionales con precisión y eficiencia.»



Alfonso Bastida
Cofundador y mentor en ventas
NowToBizness

«Es muy importante pensar en una estrategia que combine marketing y ventas: ¿qué sucede después de la generación de contactos? Nos aseguramos de que los posibles clientes disfruten de una experiencia armónica con la marca, desde el momento en que ven nuestros anuncios hasta cuando hablan con nuestros asesores y se inscriben en nuestros programas.»



Christian Helmut
Cofundador y mentor en ventas
NowToBizness