

CREACION Y GENERACIÓN DE DEMANDA CASO DE ÉXITO



TESTIMONIAL → *Caso anónimo*



Como CEO de una empresa que ofrece soluciones para la optimización de procesos, encontrar generación de demanda calificada se convirtió en un reto comercial. Necesitaba confiar en una empresa que me ayudara a cumplir el plan de crecimiento que había trazado para la región.

Cuando conocimos a Echez Group y su desarrollo en soluciones personalizadas para conseguir leads calificados, no dudamos en trabajar conjuntamente.

La experiencia de trabajo fue sinérgica, profesional y responsable con el manejo de la información, que era una de mis preocupaciones. Desarrollamos una estrategia de marketing que superó nuestras expectativas. En un mes pude lograr 19 leads para mi empresa, que cumplían con todas las características de mi cliente ideal; clientes que realmente necesitaban nuestros servicios de optimización de sus procesos basados en analítica y hoy en día son oportunidades de negocio importantes para la compañía. 

Gracias a su nivel de profesionalismo, compromiso y a la creación de una estrategia exitosa ejecutada en conjunto, logramos superar nuestros objetivos y posicionarnos como líderes en el mercado. ¡Recomendaría sin duda alguna a Echez Group como socio estratégico para el crecimiento de ventas de cualquier compañía!

CEO - Empresa de optimización de procesos.

RESEÑA DEL CLIENTE

Empresa generadora de soluciones personalizadas de optimización, que desarrolla procesos que permiten a sus clientes tomar de decisiones estratégicas, tácticas y operativas en la planeación y ejecución de proyectos.

RETO

Desarrollar una estrategia efectiva que permitiera aumentar las ventas de la empresa, a partir del buyer persona correcto, y que entregara como resultado leads calificados.

IMPACTO

Con la implementación de la solución de generación de demanda el cliente pudo:

- Aumentar del posicionamiento del perfil corporativo en LinkedIn, a través de la optimización y el manejo adecuado de la comunicación comercial.
- Generar mensajes al buyer persona utilizando segmentación SEO con palabras clave, lo que aportó efectividad a la campaña digital.
- Desarrollar una parrilla de contenidos con aporte de valor para su audiencia.

SOLUCIONES

Gracias a la implementación de la solución la empresa logró

- Desarrollar y ejecutar una estrategia personalizada de marketing digital enfocada en generación de demanda.
- Mejorar el posicionamiento de la empresa en LinkedIn.
- Minimizar los tiempos de consecución de leads calificados de manera digital y tradicional.

RESULTADOS

El impacto positivo de la solución ejecutada en el cliente se demuestra en:



La generación de 13 oportunidades calificadas en el proceso comercial tradicional.



El aumento entre el 1.14% y el 2.5% del engagement del perfil comercial en LinkedIn.



La obtención de 19 leads verificados en la campaña digital, los cuales programaron citas para conocer en detalle la solución del cliente.

