

# CREACIÓN Y GENERACIÓN DE DEMANDA

## CASO DE ÉXITO



### TESTIMONIAL → *Caso anónimo*



Somos una empresa mayorista que brinda acompañamiento y asesoría a los distribuidores de soluciones de seguridad, para que puedan lograr sus objetivos comerciales.

Nos interesaba fortalecer esa relación de acompañamiento con nuestros socios y en este sentido la estrategia desarrollada con Echez Group, nos permitió lograr una cercanía más directa con todo nuestro ecosistema, apoyarlos en sus procesos de ventas y fortalecer el valor que entregamos como mayoristas a los resellers.



*Sales Channel Manager B2B*

### RESEÑA DEL CLIENTE

Compañía tecnológica especializada en promover el valor de software de Kaspersky entre los diversos canales de distribución, expandiendo su alcance y fortaleciendo el mensaje de la importancia de la seguridad en el entorno digital a nivel global.

## RETO

Necesitaban aumentar el reconocimiento de marca dentro de los resellers con nuevas oportunidades comerciales que permitieran aumentar el revenue.

## 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

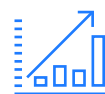
- Desarrollar y ejecutar una estrategia personalizada de marketing digital enfocada en generación de demanda.
- Mejorar el posicionamiento de la empresa en LinkedIn.
- Minimizar los tiempos de consecución de leads calificados.
- Minimizar los tiempos de consecución de leads calificados.

## RESULTADOS

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



La generación de 43 oportunidades calificadas en los procesos digital y tradicional.



El aumento del posicionamiento del perfil comercial en LinkedIn y el reconocimiento de la empresa dentro de sus distribuidores.



El fortalecimiento de la marca dentro del sector de soluciones de software de ciberseguridad.

