

Estrategia de Fabricación Avanzada 2020



Automatización del marketing práctica para el sector maquinaria industria

webalianza
IT CONSULTING



webalianza
IT CONSULTING

16
años de experiencia

150+
proyectos
desarrollados

15 000+
horas de I+D+i
realizadas

50 000+
usuarios de nuestras
aplicaciones



Referencias de Oferta TEIC BI 4.0 -GAJA





MARKETING AUTOMATION



Referencias de Oferta TEIC BI 4.0 -GAIA



3

Utilizar las Tecnologías de la Información para integrar las acciones de comunicación con prospectos y clientes para capturar información de apoyo a la venta.

- Email Marketing
- Analítica B2C/Web
- Analítica B2B/Extranet

Actividades que exigen volumen y que sin automatización serían imposibles de realizar.

- **Email Marketing**

- **No es solo...**

- Newsletters
 - Avisos de Jornadas / Ferias / Productos

- **Además es...**

- Envío de cada correo personalizado para hacer seguimiento posterior.
 - Captura automática de insights y preoportunidades.
 - Envío de emails ad-hoc (desde CRM o Outlook) con píldoras de seguimiento.

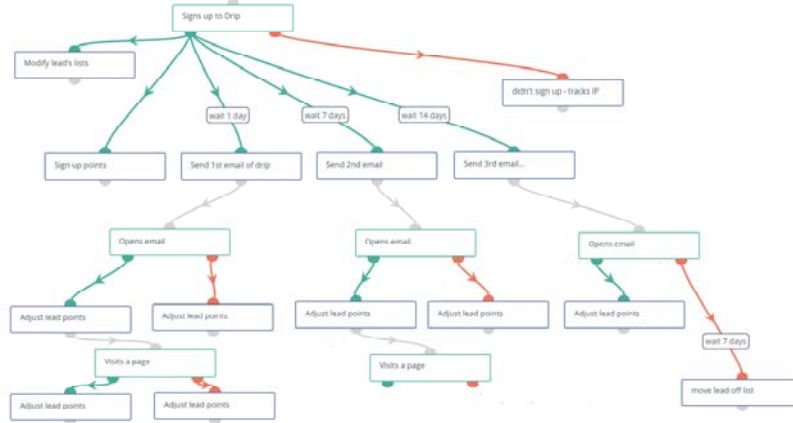
- Saber qué se le ha enviado a cada contacto y cuando.
- Puntuar al contacto en base a sus interacciones.
- Saber qué ha visitado el contacto en la web después de recibir un correo.
- Etiquetar al contacto en relación a qué contenidos descarga o qué páginas de la web visita.
- Utilizar métricas de tiempo de estancia en la web y realizar grabaciones de su comportamiento en la web para analizar su interés.

CRM / ERP

Gestión de los puntos
Estrategia de Gaita

Referencias de Oferta TEIC BI 4.0 -GAJA

6



Casos de Referencia



- Empresa de venta de Maquinaria Industrial.
 - Todos los Contenidos en 13 Idiomas.
 - +3.5 Milones de correos electrónicos en 2015.
 - +900.000 correos abiertos
 - +350.000 impactos web provocados por correo.
 - +1.500 llamadas de ventas originadas por estímulos del sistema
 - +50 operaciones cerradas vinculadas a actividad de EMK.



Referencias de Oferta TEIC BI 4.0 -GAIA



8