ACADEMIA INBOUND

ECUADOR

#academiainbound

hiperestrategia udla DIRECTV Insights

Adriana Albán
Hiperestrategia
@adriemilia

HACIA DÓNDE EVOLUCIONA EL MARKETING EN ECUADOR

ACADEMIA INBOUND

ADRIANA ALBÁN

Adriana sabe que para crecer hay que arriesgarse

Es estratega de marketing y comunicación. Funda Hiperestrategia y está a cargo de la dirección de Inbound Marketing. Su especialidad es apoyar a empresas que quieren crecer excepcionalmente a hacerlo sacando el máximo provecho de la tecnología y alineando su estrategia de negocios y ventas.

Actualmente tiene la misión de fortalecer la estrategia comercial del ecosistema exportador y de industrias de alto valor agregado por medio de una gestión de marketing de talla mundial. Está firmemente convencida de que las empresas de Ecuador tienen mucho que ofrecer y por eso su objetivo es apoyarlas para que se conviertan en líderes de su segmento.

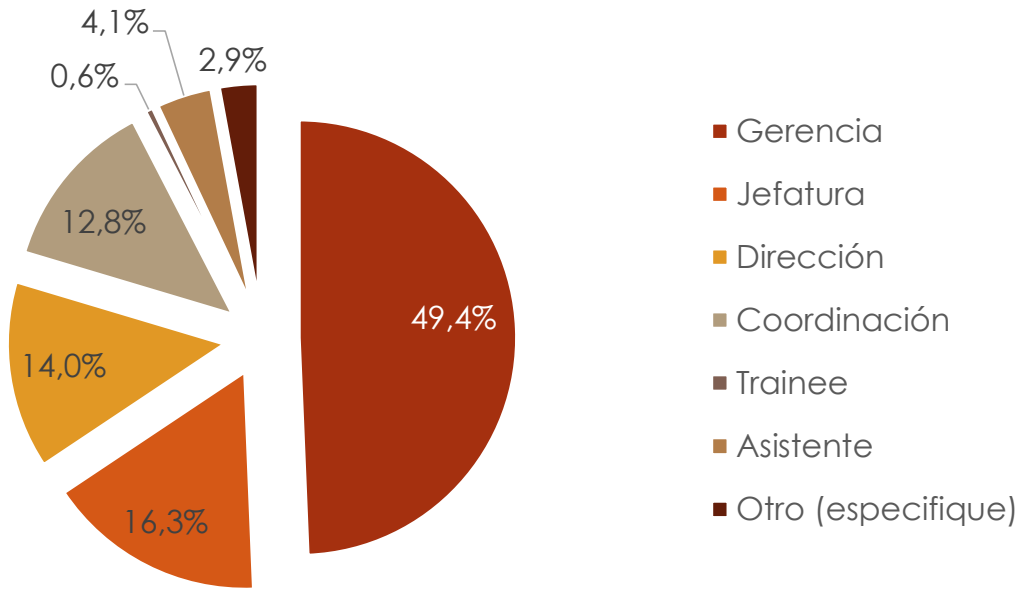
Síguela en Twitter: @adriemilia

En Ecuador

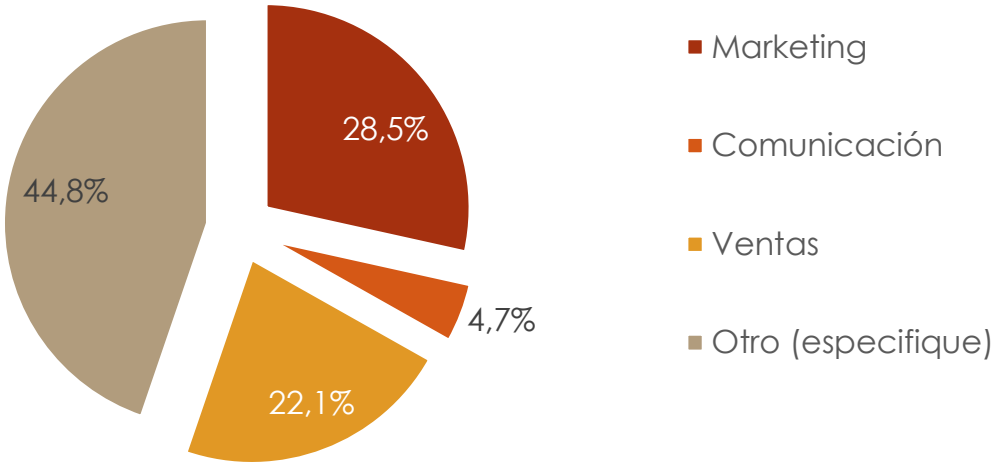
¿QUÉ PASOS ESTAMOS DANDO?

ACADEMIA INBOUND

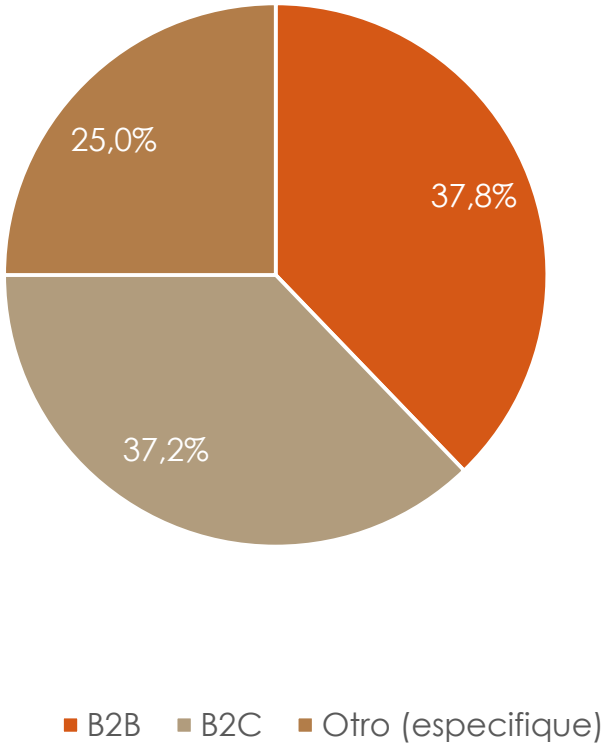
Nivel de mando de los encuestados



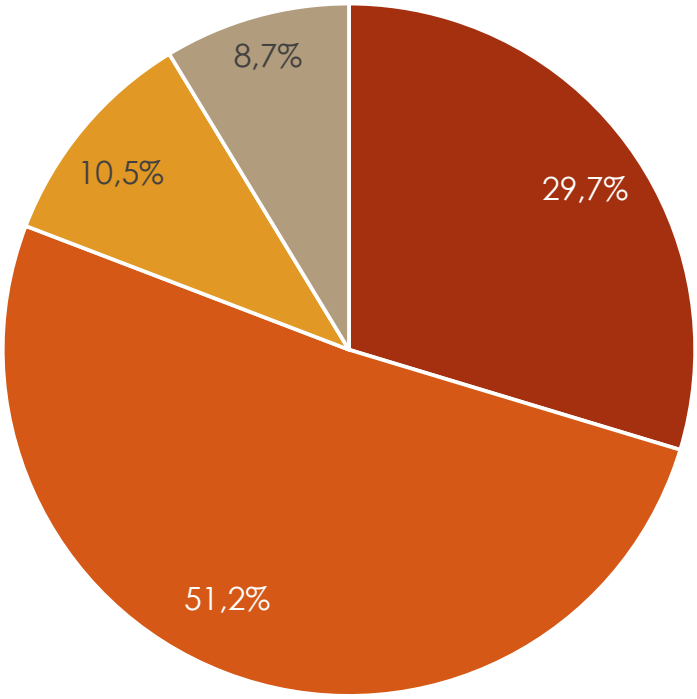
Área y departamento



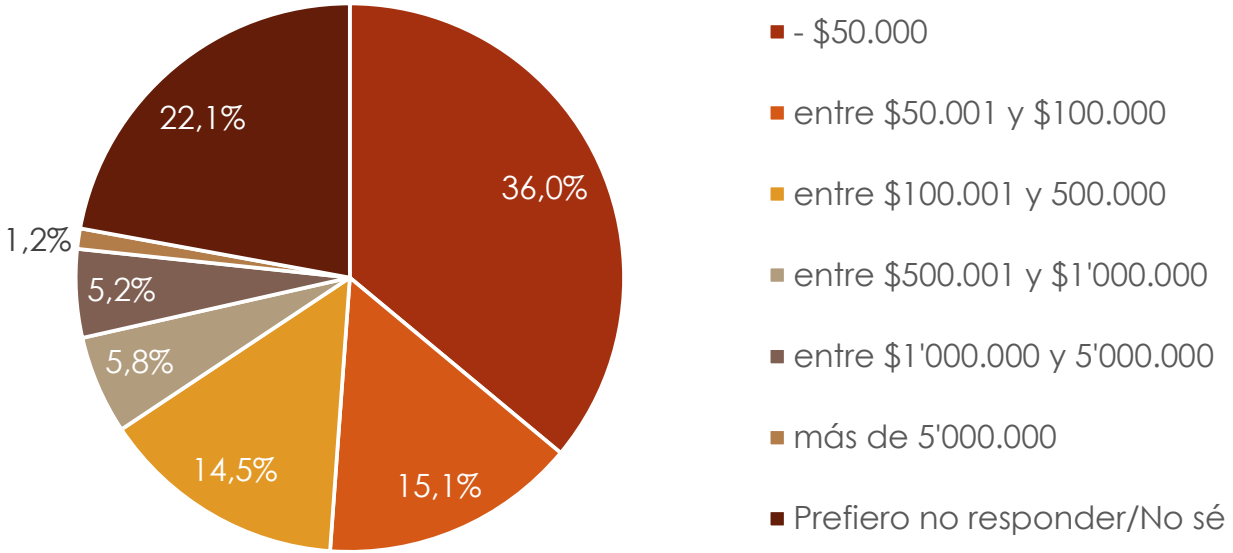
Tipo de empresa



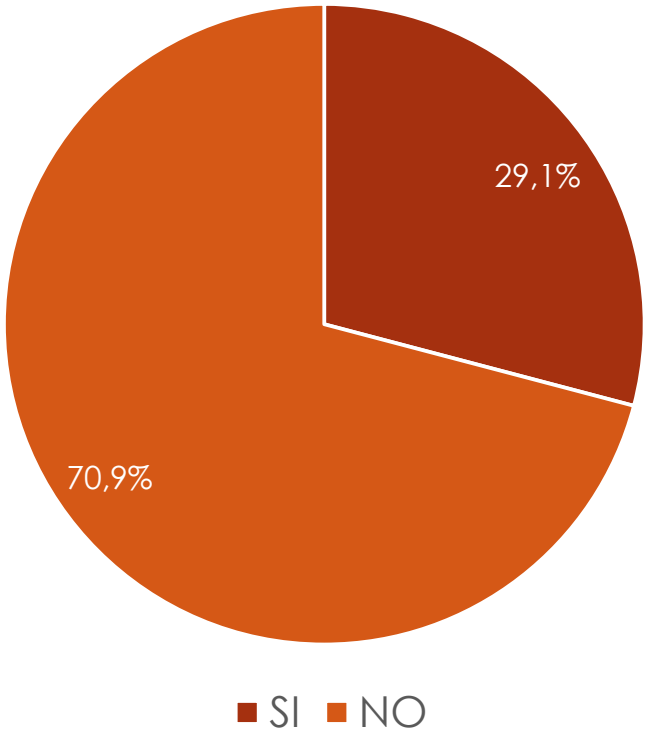
Tamaño del equipo de marketing



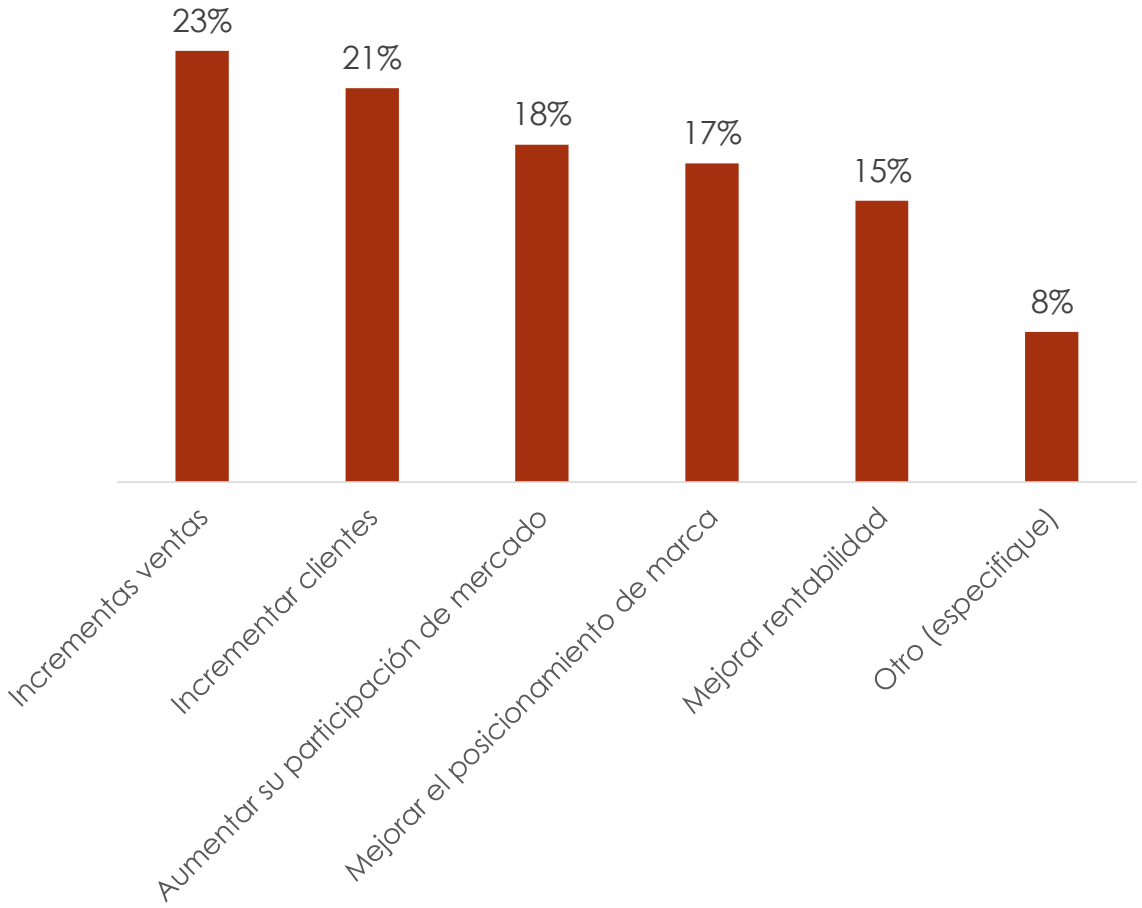
Presupuesto Anual de Marketing



La mayoría de departamentos de marketing no mide el ROI de sus acciones

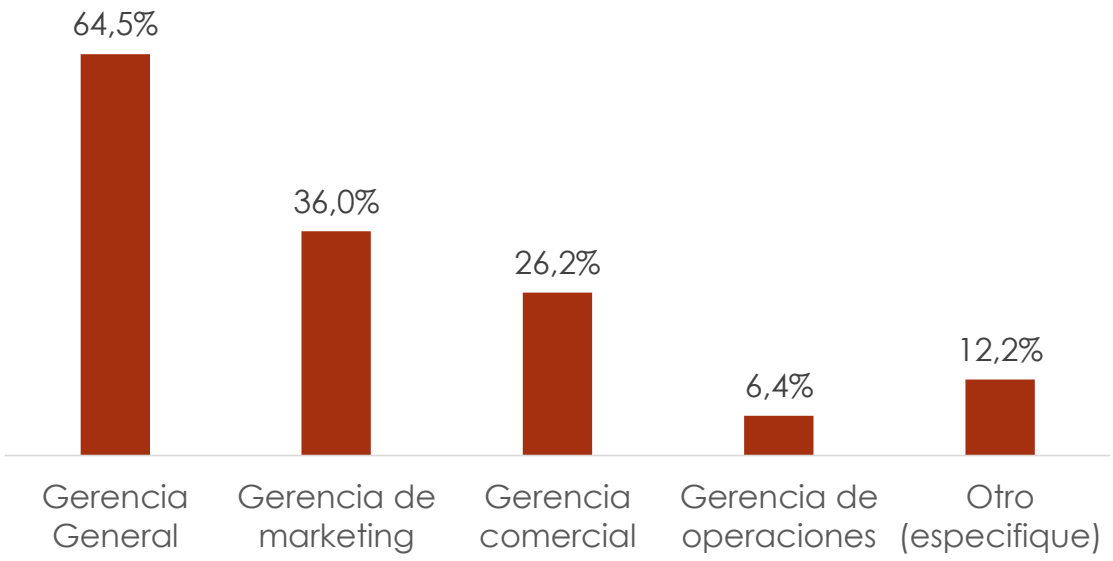


Prioridades de Marketing

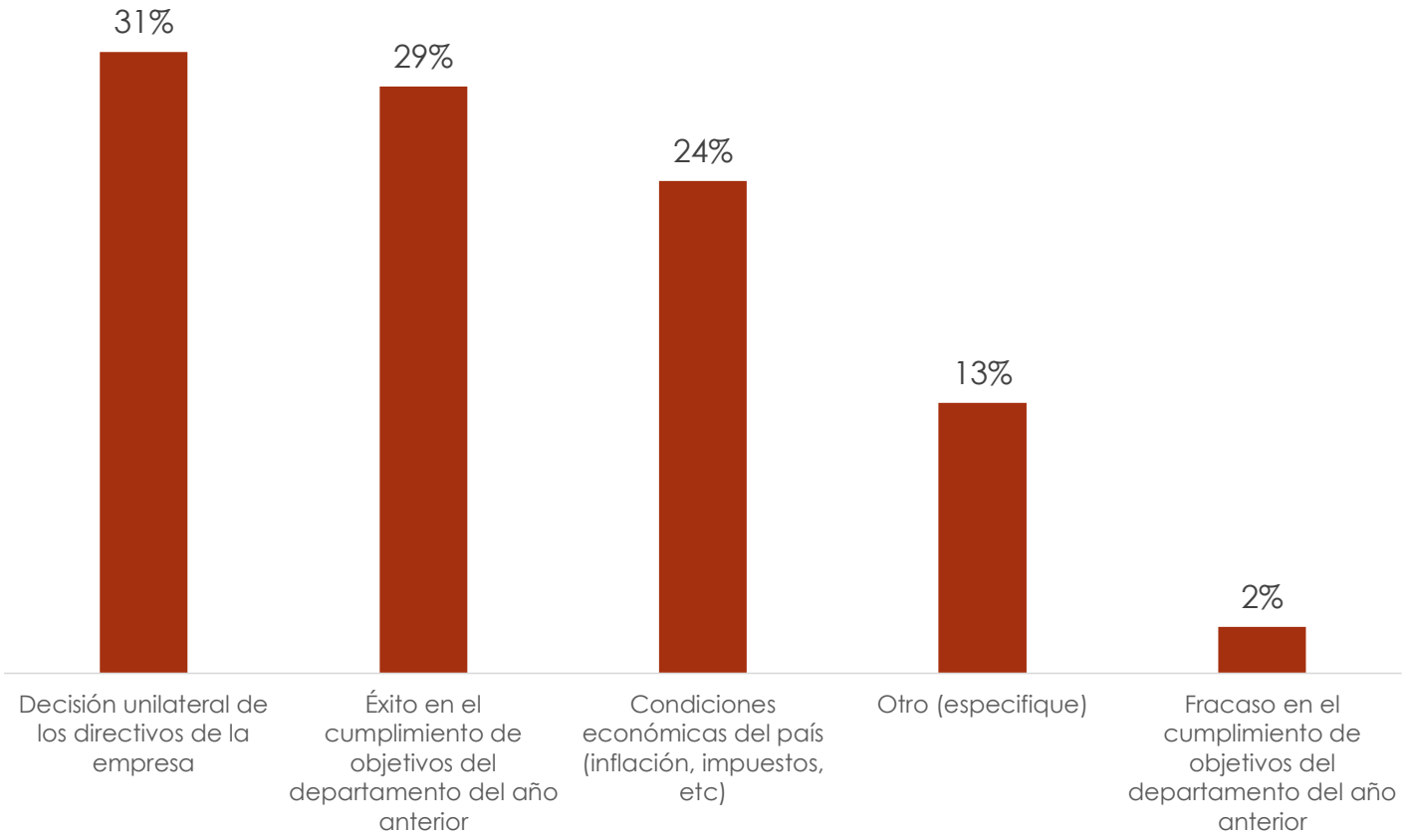


ACADEMIA INBOUND

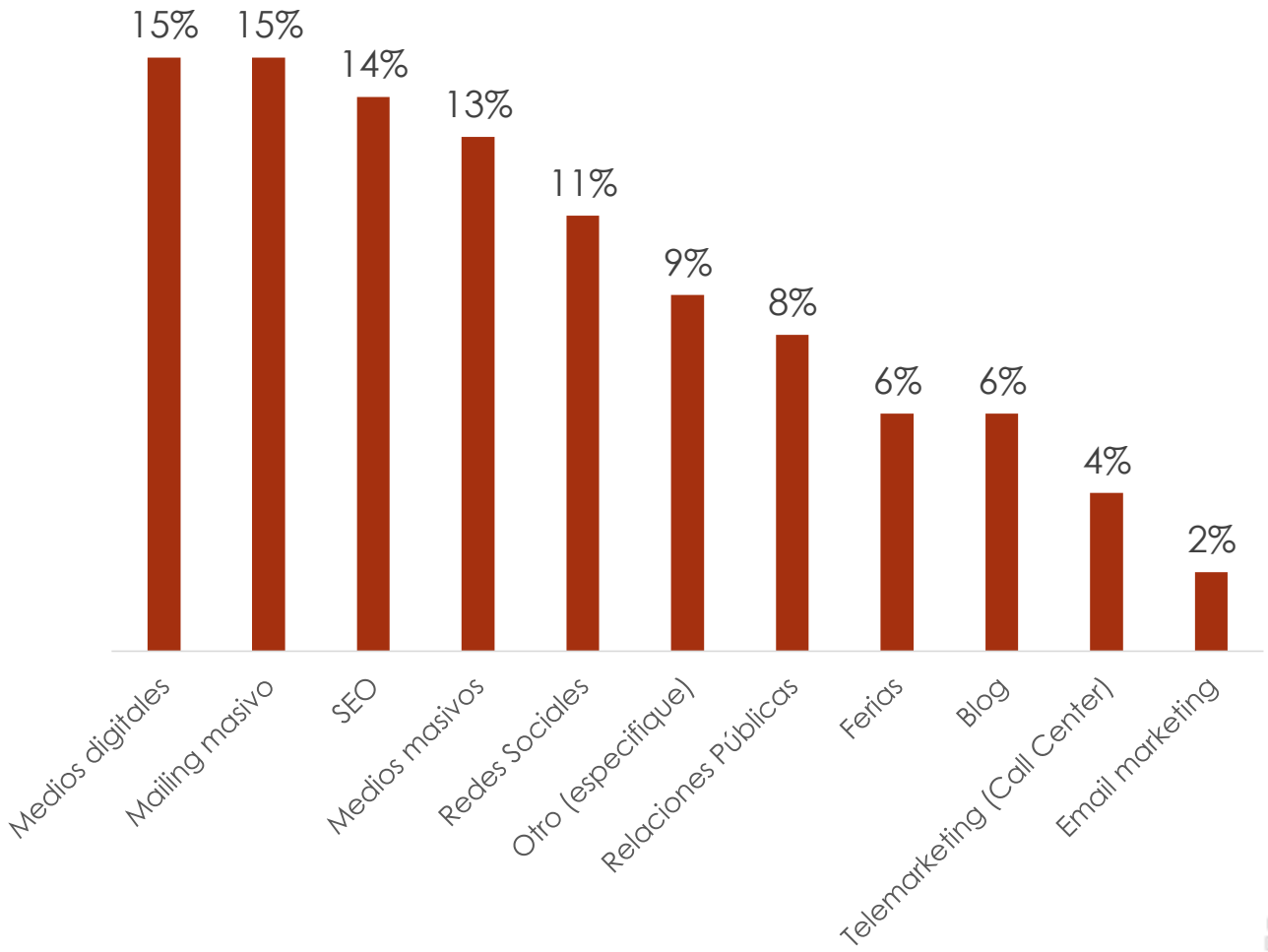
Quién pone los objetivos de marketing



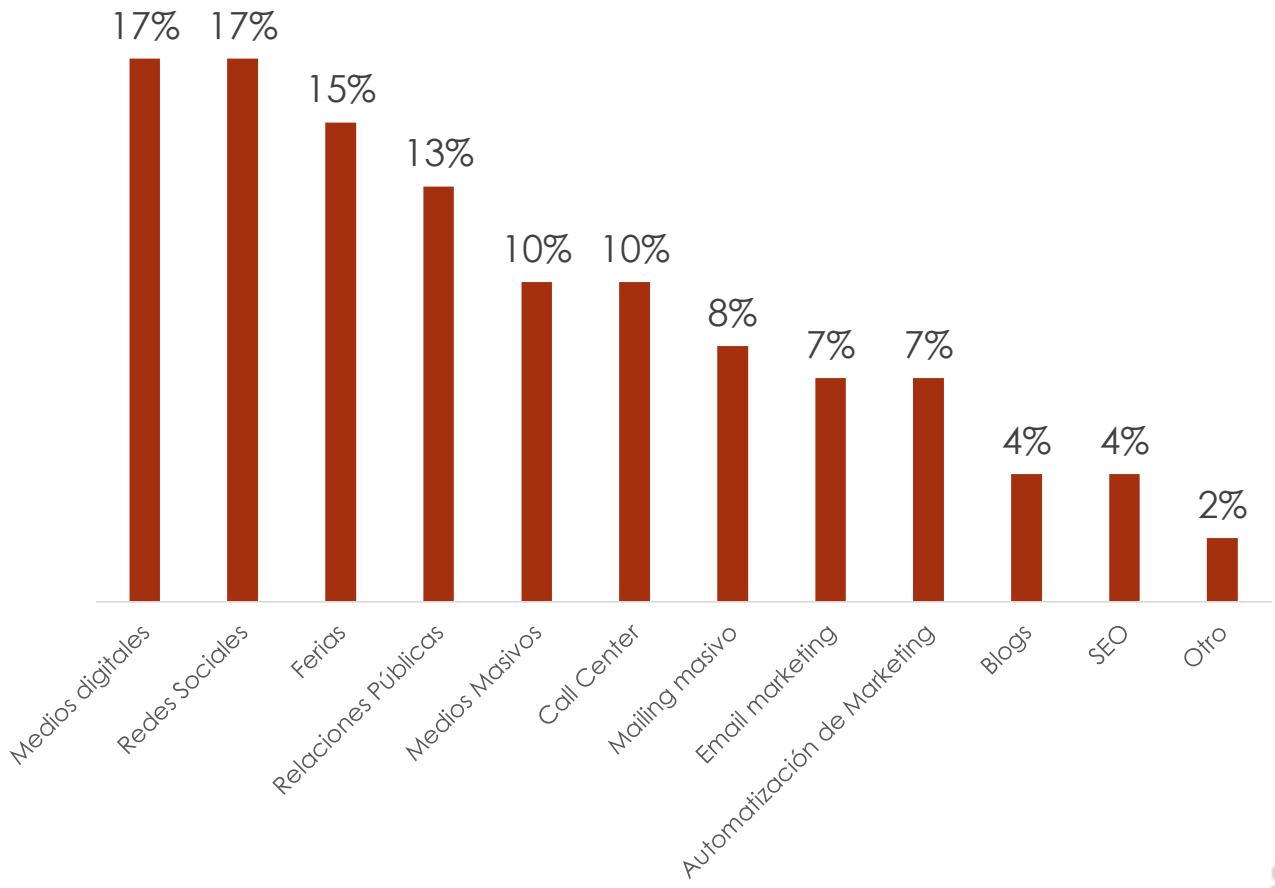
Factores que influencian el presupuesto de marketing



Principales fuentes de Leads y Clientes



Qué planean reforzar en 2015 los directores de marketing

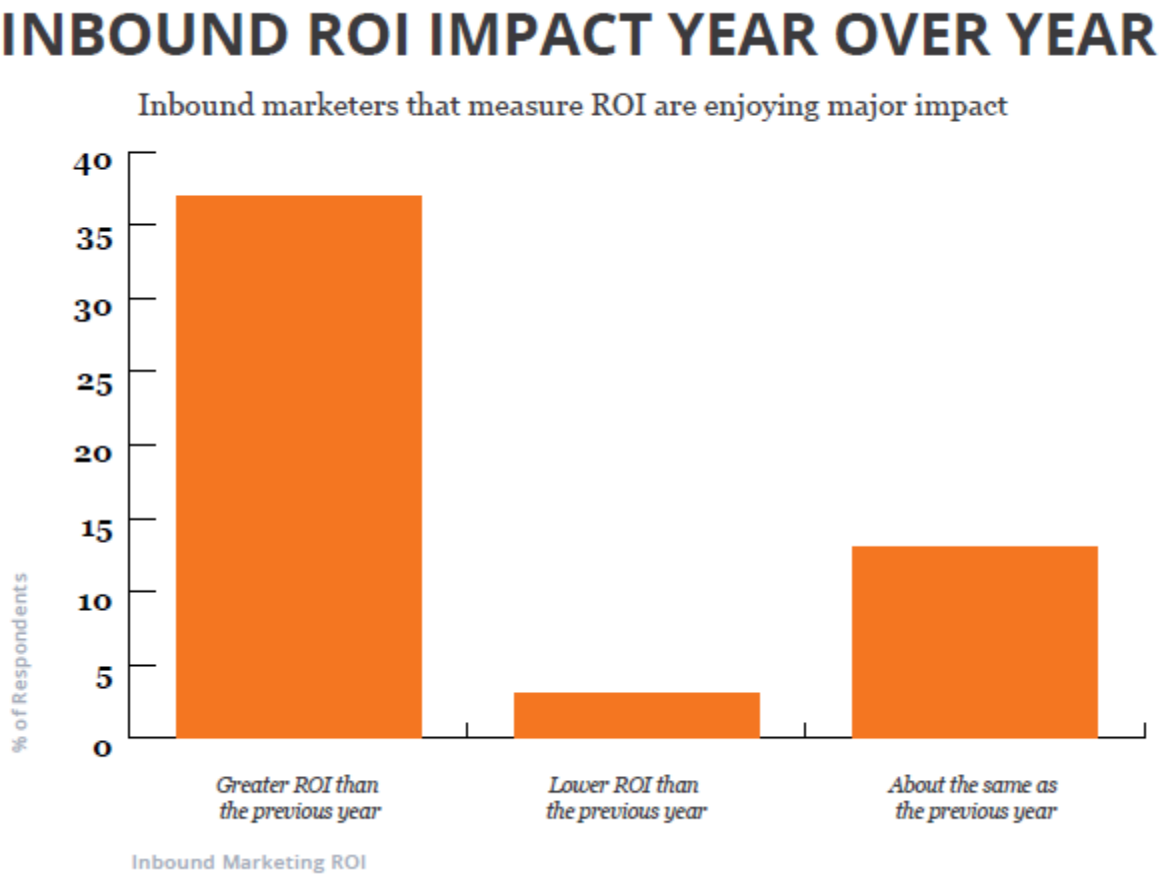


ACADEMIA INBOUND

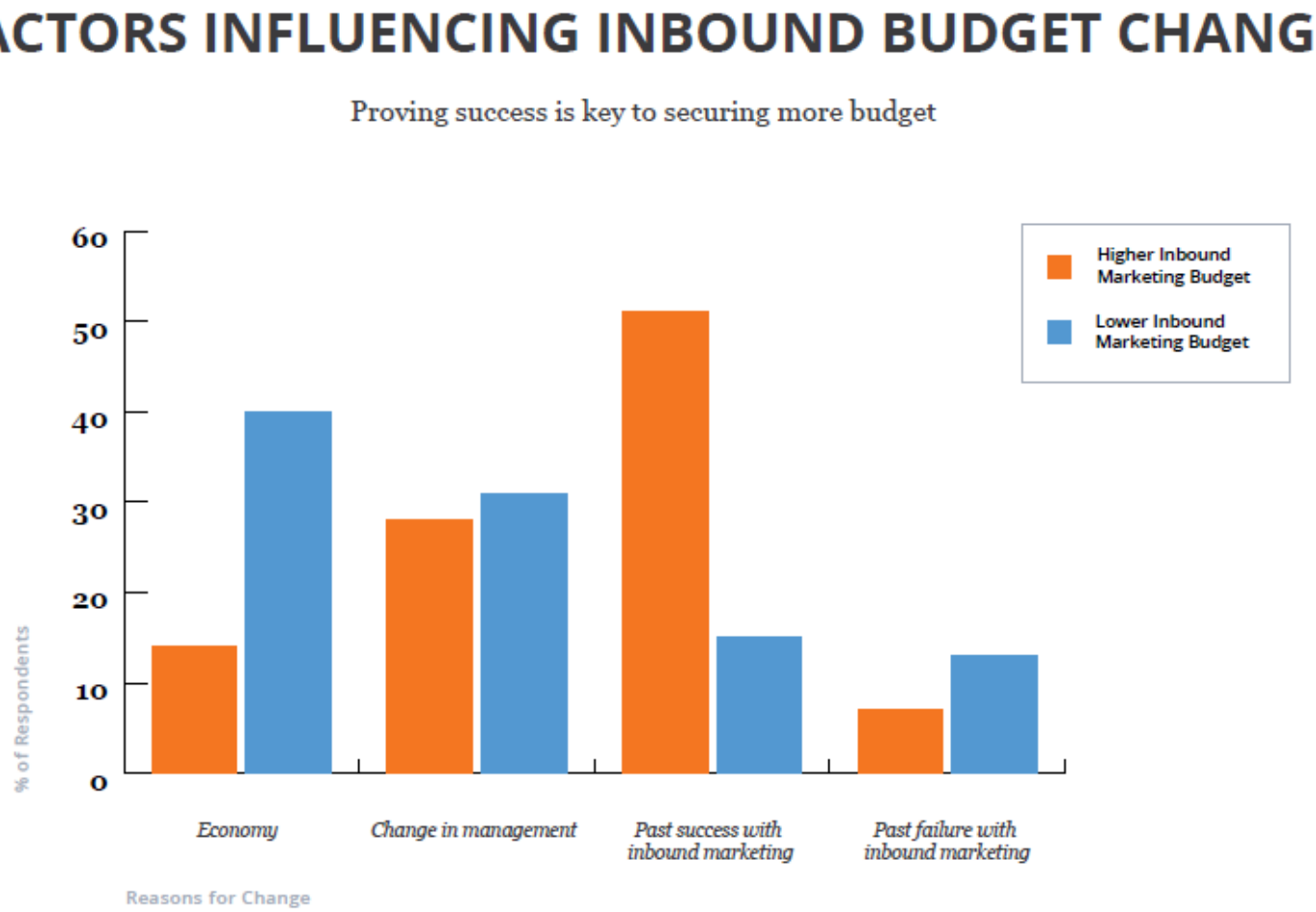
ES NECESARIO EL INBOUND MARKETING

ACADEMIA INBOUND

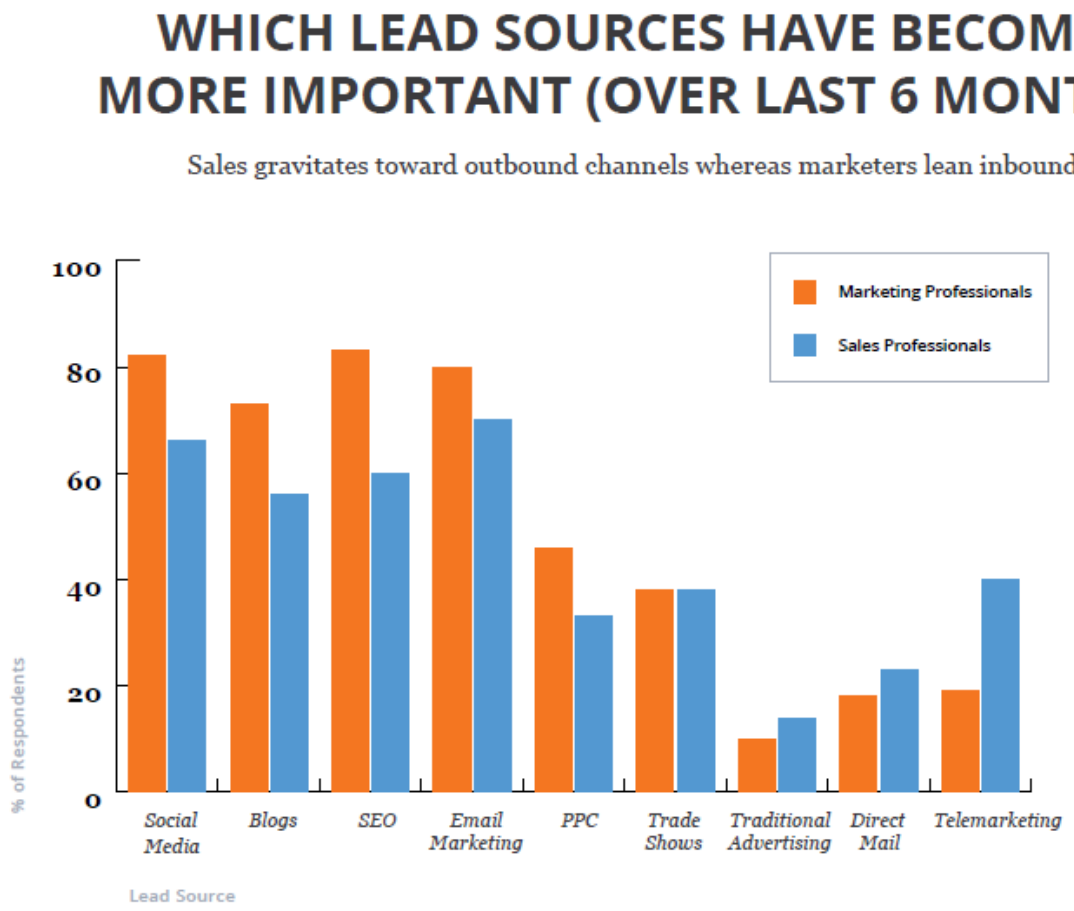
Porque el Inbound Marketing produce ROI



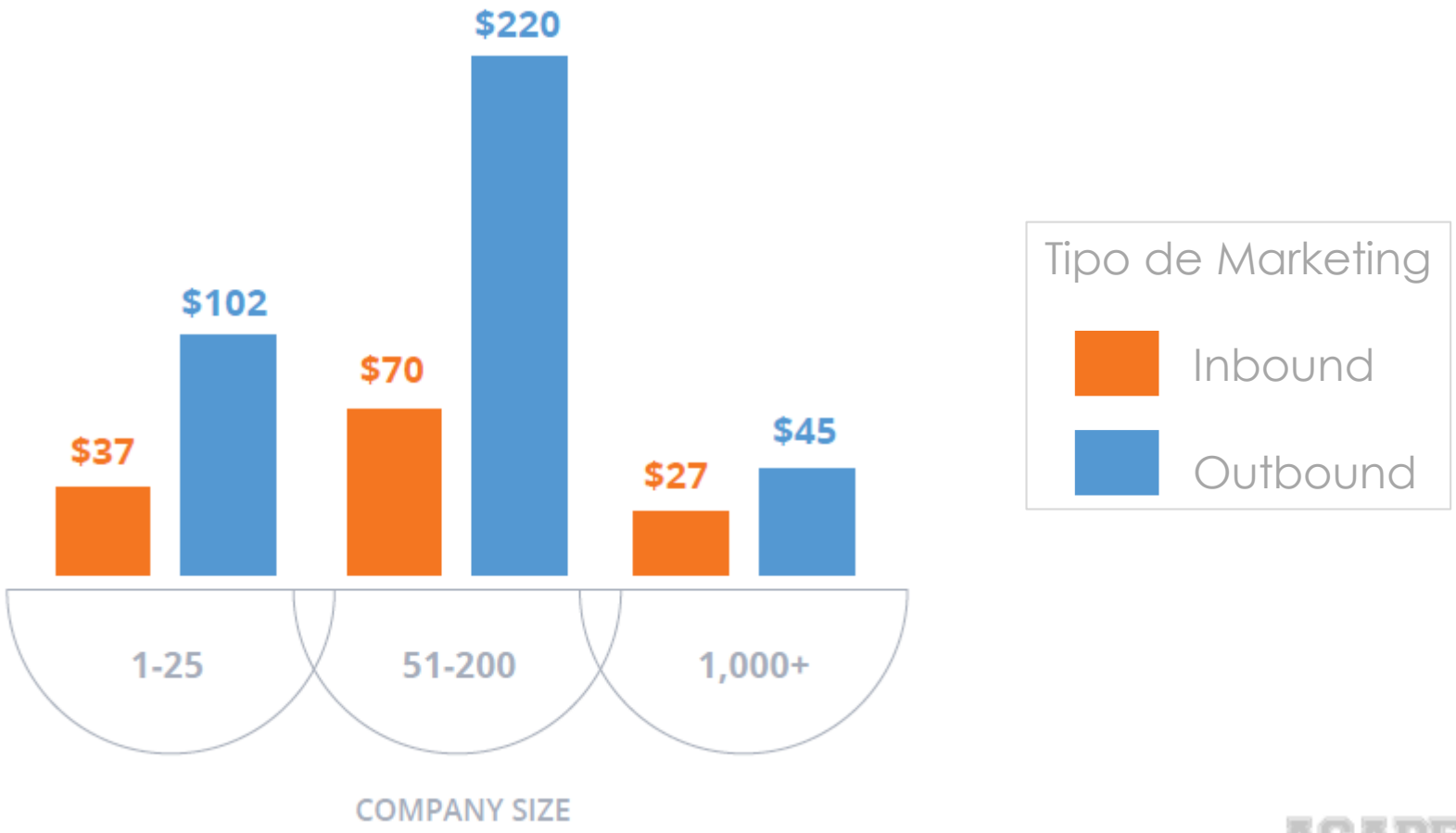
El éxito en IM permite acceder a un mayor presupuesto



Tanto marketing como ventas ven mejores resultados de los canales Inbound



El costo de adquisición de leads es mucho menor



¿QUÉ PASOS DEBES DAR HACIA EL INBOUND MARKETING?

ACADEMIA INBOUND

TU META DE MARKETING SE DEBE ALINEAR A LAS METAS ESTRATÉGICAS DE TU EMPRESA

ACADEMIA INBOUND

ACADEMIA INBOUND

Esta no es una meta SMART

“ESTE AÑO, NECESITAMOS UN NUEVO SITIO WEB PARA ESTAR ACORDE A LAS DEMANDAS DEL MERCADO Y ESTAR A LA PAR CON LA COMPETENCIA”

ACADEMIA INBOUND

Esta SÍ es una meta SMART

“NUESTRA META 2015 ES CRECER UN 35% EN FACTURACIÓN Y ESO IMPLICA CONSEGUIR 72 NUEVOS CLIENTES CON UNA FACTURACIÓN DE XX CADA UNO”

ACADEMIA INBOUND

EMPIEZA A MEDIR EL RETORNO DE TUS ACCIONES DE MARKETING ACTUALES

ACADEMIA INBOUND

Determina el retorno de tus eventos en términos de generación de leads
HIPERGLUCEMIA

voda... 3G 20:13
EL PAÍS.com
Portada
Miércoles, 16/06/2010
"No podemos esperar para poner fin a la adicción al petróleo"
El Gobierno carga el ajuste extra que pide Bruselas a las comunida...
Los sindicatos: La huelga general no es para cambiar de Gobierno
Brasil es Maicon
Última hora
Internacional
España
Más
EL PAÍS
en el Congreso
Los sindicatos fijan la huelga general para el 29 de septiembre
Asegúrate de que tu gestión de prensa te genere Inbound links y experimenta con branded content.

Calcula el
costo por lead
de tu
publicidad
online.
JONAS
¡PRUEBA NUESTRO
PINCHO DE LA SEMANA

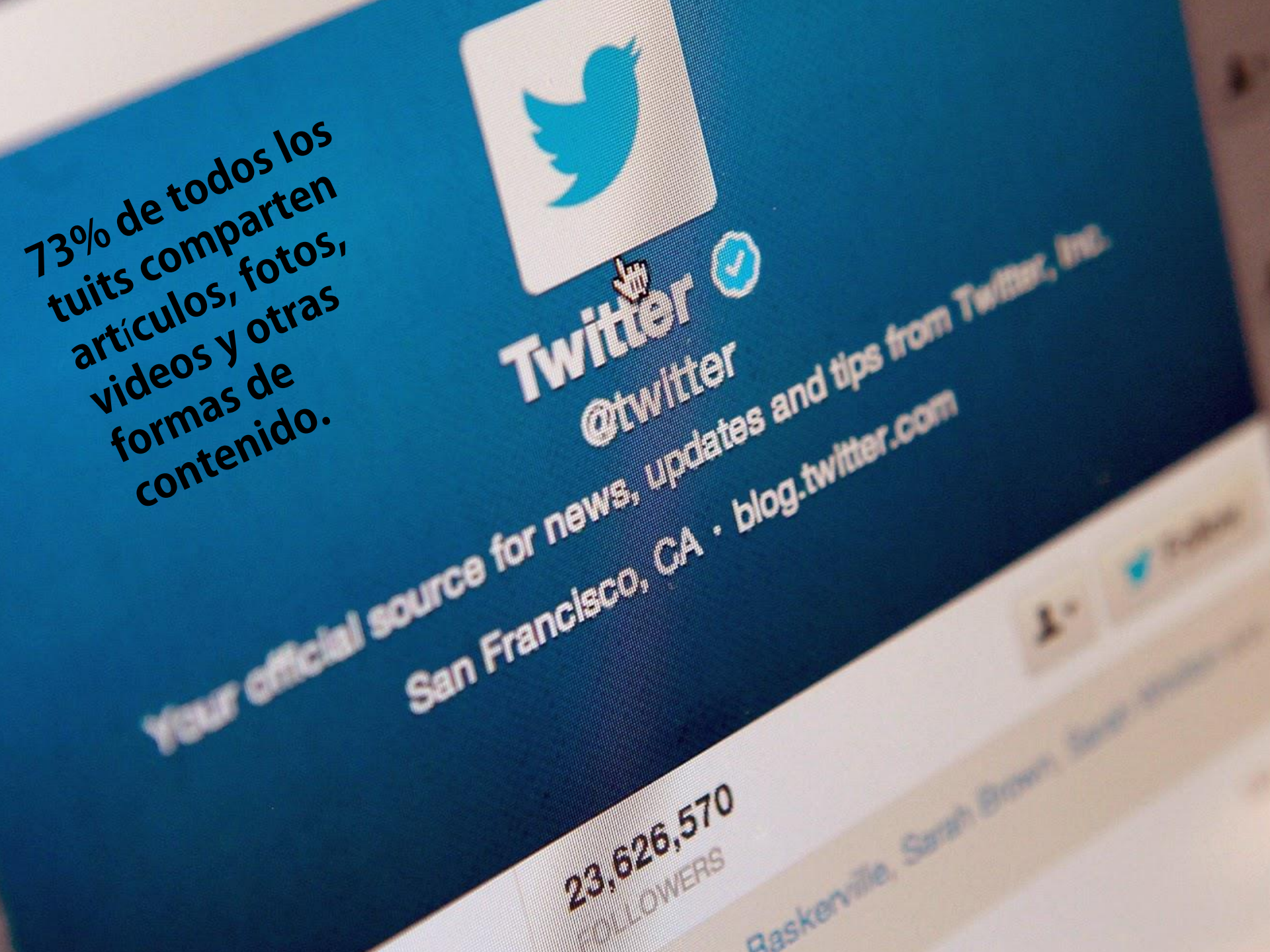
PROCURA CONOCER BIEN A LAS PERSONAS A LAS QUE TE DIRIGES

ACADEMIA INBOUND

Más de 5000 millones de búsquedas se hacen a diario en Google

Facebook tiene más de 8 millones de usuarios en Ecuador y en el mundo, más de 1000 millones que están activos cada mes.

En promedio, el 25% del tráfico de una empresa B2B proviene de las redes sociales.


73% de todos los tuits comparten artículos, fotos, videos y otras formas de contenido.
Twitter
@twitter
Your official source for news, updates and tips from Twitter, Inc.
San Francisco, CA · blog.twitter.com
23,626,570

Cada mes 329 millones de personas leen Blogs.

Pero para conocer a tu
cliente ideal hace falta más.

ALINEA TUS ESFUERZOS A LOS DE VENTAS MEDIANTE UN ACUERDO FORMAL

ACADEMIA INBOUND

Para asegurar el éxito de un programa de Inbound Marketing unir fuerzas es primordial.

Los departamentos de marketing y ventas alineados tienen más influencia en la organización.

¿YA DISTE ESTOS PASOS?

AHORA SÍ ESTÁS LISTO PARA INICIAR TU PROGRAMA DE INBOUND MARKETING.

ACADEMIA INBOUND

¿NECESITAS ASESORÍA?

ACADEMIA INBOUND

Conversemos

adriemilia@hiperestrategia.com

www.hiperestrategia.com

Oficina: (593 2) 2447946

hiperestrategia

udla