



REGISTERED  
CONSULTING  
**PARTNER**

Santiago, septiembre de 2020

## Marketing Cloud – Análisis de Necesidades

### Email marketing y social Studio

- 1) ¿Qué herramientas usa actualmente para la ejecución de sus acciones de marketing digital?
- 2) ¿Cuántas personas trabajan en el equipo de Marketing y qué roles hay dentro del equipo?
- 3) ¿Qué tecnologías piensa que serían necesario implementar en su área de Marketing?
- 4) ¿Cómo mide la eficacia de sus campañas de Marketing?
- 5) ¿De qué fuentes/orígenes provienen los contactos que son usados para las campañas de marketing?

### Email Marketing

- 6) ¿Los correos electrónicos masivos son enviados manualmente cuando se crea cada campaña de marketing o también se envían correos programados o gatillados por eventos?
- 7) ¿Necesitan una IP privada para enviar los correos electrónicos?
- 8) ¿Deben programar sincronizaciones de los Contactos para sus campañas con Salesforce CRM, o también tienen otros orígenes de datos? ¿Cuales orígenes?
- 9) ¿Está en sus necesidades crear campañas de correo electrónico que predigan el tipo de contenido que querrán ver los contactos según sus interacciones con campañas anteriores?
- 10) ¿Necesitan una herramienta visual para crear landing pages para la generación de Leads/Prospectos?
- 11) ¿Utilizan o utilizarán en sus campañas el envío de mensajes de texto a celulares mediante SMS?
- 12) ¿Está en sus planes el controlar la "jornada del cliente" (o la experiencia del cliente) a través de distintos canales web, móvil e email, creando automatizaciones de actividades, envíos de mensajes y creación de registros de Salesforce?
- 13) ¿Utilizan o quieren utilizar las pestañas de sus páginas de Facebook para hospedar landing pages?
- 14) ¿Está en sus planes el crear páginas web que muestren contenido predictivo según interacciones anteriores de cada visitante del sitio?



REGISTERED  
CONSULTING  
**PARTNER**

- 15) ¿Utiliza mensajes SMS o notificaciones push en aplicaciones móviles para sus campañas de marketing?
- 16) ¿Sus campañas de marketing están divididas en distintas unidades de negocio?
- 17) ¿Los datos o parte de ellos, de su base de datos deben estar encriptados?
- 18) ¿Cuál es el tamaño de su base de contactos, que se contempla tener como suscriptores en Marketing Cloud en el plazo de un año?
- 19) ¿Qué datos desean ser traídos desde Salesforce y almacenados en Marketing Cloud para cada suscriptor?
- 20) ¿Cuál es la cantidad de correos electrónicos que esperan enviar en el año?
- 21) ¿Cuántos usuarios usarán Marketing Cloud?
- 22) ¿De qué manera usan actualmente las redes sociales y de qué manera deben trabajar con ellas?

**Social Studio:**

1. Contestan a sus clientes por Redes Sociales?
2. Realizan alguna escucha o monitoreo actualmente? – cual y en que consiste
3. Crean Base de Datos a partir de interacciones en redes sociales.?
4. Limpian esa Base de Datos de vez en cuando? – cuantos registros tiene?
5. Actúan a través de Agencias digitales externas
6. Disponen de Capacidad de Community Management – Cuantas personas actúan en esto?
7. Se integran con CRM – Cual y ¿que datos intercambian?
8. Se integran con otras Bases de Datos – Cuales y que datos intercambian?
9. Cantidad de menciones en Redes Sociales. Mensuales/diarias?
10. Que identidades sociales tienen en funcionamiento – FB – TW – Instagram – otras
11. Responden a contactos sociales por otros medios: teléfono – SMS – Email...
12. Tiene algún portal de autoservicio que soporte transacciones y/o mensajería?

Canales digitales	Tecnologia actual – que utiliza hoy
Email	
Social: Twitter – LinkedIn, etc	
SMS – Notificaciones push	
Advertising	