

OLCIT

salesforce

Marketing Cloud

www.olcitsolutions.com
info@olcitsolutions.com

¿Por qué Salesforce?

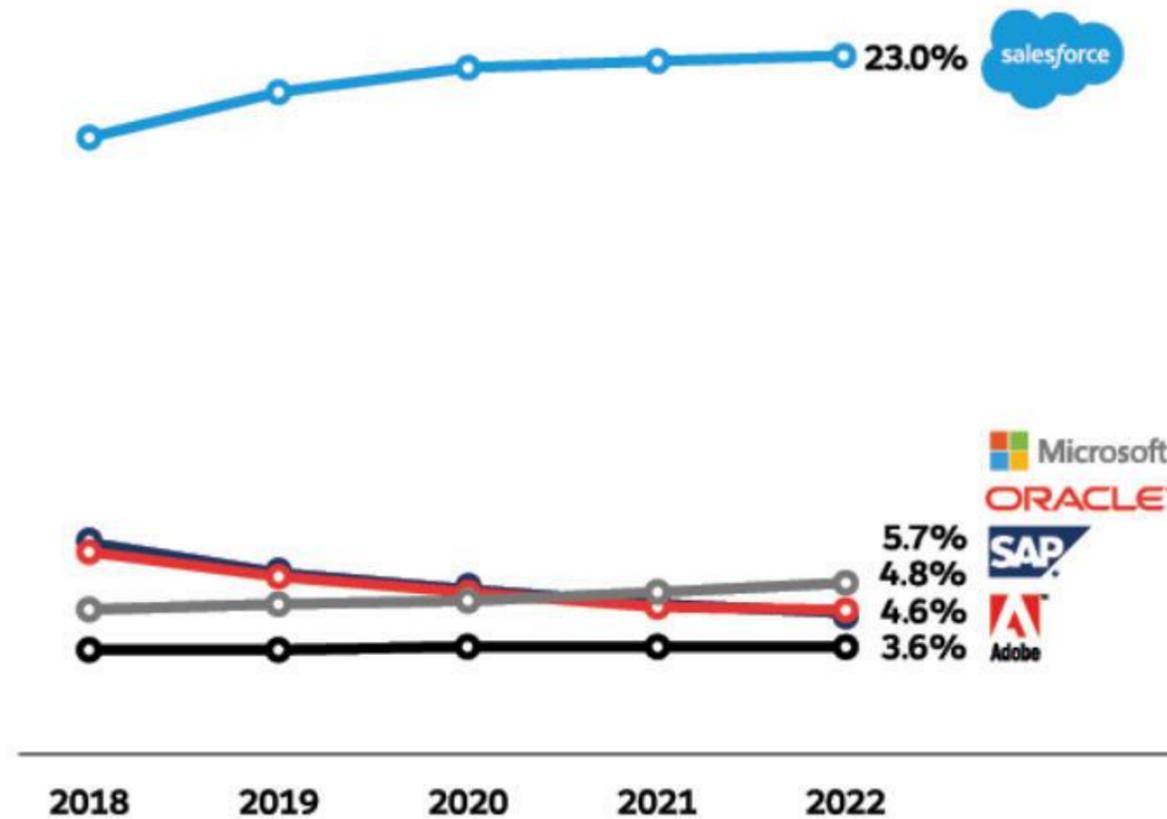
Hay múltiples razones por las que elegir Salesforce pero cinco son las claves que le han llevado a ser el número 1 del mercado:

- **Innovación:** Mediante un proceso iterativo y ágil, Salesforce sigue mejorando y creciendo día a día, añadiendo nuevas funcionalidades gracias a las tres actualizaciones gratuitas al año y a los servicios avanzados.
- **Plataforma:** Una única plataforma segura y escalable, fácil de personalizar y actualizar.
- **Productividad:** Otorga a los empleados la experiencia que necesitan para agilizar las ventas y hacer mucho más gracias a la plataforma *Lightning*.
- **Movilidad:** Cierra acuerdos de ventas, ofrece el grado de satisfacción que buscan tus clientes, supervisa estrategias de marketing e interactúa con otros usuarios y comparte archivos en cualquier dispositivo.
- **Comunidad:** Comparte experiencias y conocimientos con una de las comunidades de usuarios, socios y desarrolladores más entusiasta y de mayor envergadura del mundo, con una identidad única y un objetivo común: experimentar y avanzar por y junto a sus clientes.





Salesforce sigue posicionada como la primera fuerza de ventas en la clasificación de CRM según la cuota de mercado mundial de ingresos de 2022 de IDC.



Source: IDC, Worldwide Semiannual Software Tracker, April 2023.

¿Por qué automatizar en Marketing?

Conecte con sus clientes en el momento y con el mensaje adecuados

La automatización de marketing es el proceso por el cual se utiliza la tecnología para simplificar y automatizar las campañas de marketing a través de correo electrónico, redes sociales, móviles y publicidad online, entre otros muchos canales más. Este proceso nos ayuda a:

- Elaborar estrategias y predicciones
- Analizar el comportamiento de los clientes
- Personalizar el seguimiento
- Optimizar las campañas de marketing
- Priorizar prospectos
- Mejorar el ROI

Elaboración de estrategias

La automatización de marketing ayuda a liberar tiempo mediante la automatización de tareas rutinarias para que los equipos de comercial y marketing lo dediquen al pensamiento creativo y la estrategia de ventas.

Comportamiento de los clientes

Mediante el seguimiento de las interacciones con el contenido, los mensajes, la publicidad y el correo electrónico, los equipos de comercial y marketing pueden obtener una mejor comprensión del estado en el que se encuentra un cliente potencial en el ciclo de ventas, aprender qué canales y tácticas han funcionado mejor en la experiencia de un cliente determinado, y aplicar estos conocimientos a actividades futuras.

Personalización del seguimiento

El seguimiento por parte de los vendedores a clientes potenciales puede personalizarse de acuerdo con el comportamiento observado.

Campañas de marketing

La recopilación de información de puntos de contacto, incluidas las visitas a sitios web y descargas, la actividad en redes sociales y el marketing directo, permite la calificación, clasificación y priorización automática de prospectos, lo que a su vez, permite dirigir campañas de marketing más amplias.





Priorización de leads

La automatización puede permitir a las empresas establecer unas medidas claras y objetivas de progreso a lo largo del ciclo de vida del cliente. Mientras que anteriormente la determinación de la predisposición para una venta de un cliente potencial particular estaba sujeta a la intuición de un vendedor individual, ahora puede basarse en resultados predefinidos y medidos.

Con este análisis de base, la automatización de marketing puede ayudar a priorizar el tiempo del personal de ventas, medir la eficacia de los puntos de contacto con el cliente potencial y determinar la eficacia de la campaña global.



Mejora del ROI

La vinculación de la automatización de marketing con los sistemas de CRM sirve para eliminar las conjeturas del proceso de cálculo del ROI de marketing. Esto capacita al equipo de marketing para tomar mejores decisiones comerciales e invertir el presupuesto en las tácticas que arrojarán los mejores resultados.

Predicción

La generación de informes de círculo cerrado permite que las organizaciones puedan calcular con precisión el coste por oportunidad y el ROI de cualquier esfuerzo de marketing o de todos ellos, lo cual resulta especialmente útil a la hora de planificar futuras inversiones.



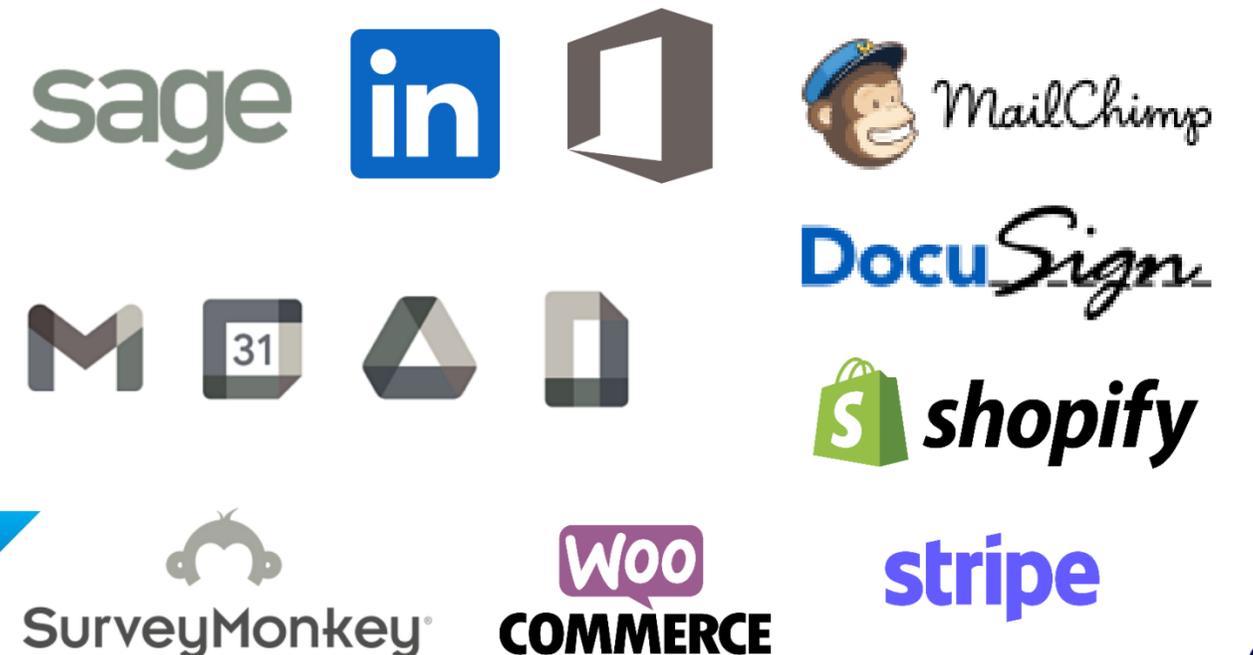
TECNOLOGÍA

Integración de herramientas

Disfruta de un flujo de trabajo más inteligente conectando tus aplicaciones de uso habitual con Salesforce.

Se integra con la mayoría de las herramientas de productividad actuales para que puedas trabajar cómodamente con las distintas aplicaciones.

Descubre más de 3000 aplicaciones para ampliar todo el potencial de Salesforce en [Salesforce AppExchange](#).



Casos de Éxito

OLC IT Solutions



OLCO

**Tu partner
Salesforce**

¡GRACIAS!

