Webinars gratuitos

Cómo diseñar un plan de marketing de contenidos para empresas B2B

Alejandro Ibarra Ojeda
Director General de Consultores Web

Recomendaciones iniciales

Limita interrupciones electrónicas

Los micrófonos permanecerán en silencio durante la sesión

Puedes hacer preguntas en el chat y serán atendidas al finalizar la presentación del expositor

Responde las votaciones para compartir perspectivas

Conoce a nuestro expositor

Alejandro Ibarra Ojeda

Consultor Asociado CCM y Director General Consultores Web

Más de 10 años de experiencia ayudando a Pymes en el diseño y ejecución de estrategias de marketing y ventas.

Ha diseñado estrategias que involucran diversas metodologías como: Inbound, Outbound y Account Based Marketing.

HubSpot Gold SOLUTIONS PARTNER PROGRAM

CERTIFIED STORYBRAND GUIDE VALID THROUGH MAY 2021

BIGCOMMERCE PARTNER

Google Partner

Fuente: Pixabay

Cómo diseñar un plan de marketing de contenidos para empresas B2B

Agenda

- **Conceptos generales**
  - ¿Que es el marketing de contenidos?
  - Beneficios para tu empresa
  - Aspectos esenciales para producir tus contenidos
- **Pasos para crear un plan de marketing de contenidos**

Queremos saber de qué áreas nos acompañan

Marketing	Ventas	Diseño	Comunicación

Producción y calidad	Dirección	Sistemas	Otros

¿Qué es el marketing de contenidos y por qué es fundamental para tu empresa?

foto cortesía de Unplash

foto cortesía de Unplash

¿Qué es el Marketing de Contenidos?

Es una técnica basada en la creación y distribución de contenido **relevante y valioso** para **atraer, adquirir y llamar la atención** de un **público bien definido**, con el objetivo de **impulsarlos a ser futuros clientes**.

fuente: Joe Pulizzi

¿Por qué es diferente el content marketing B2B al B2C?

Basado en: postcron

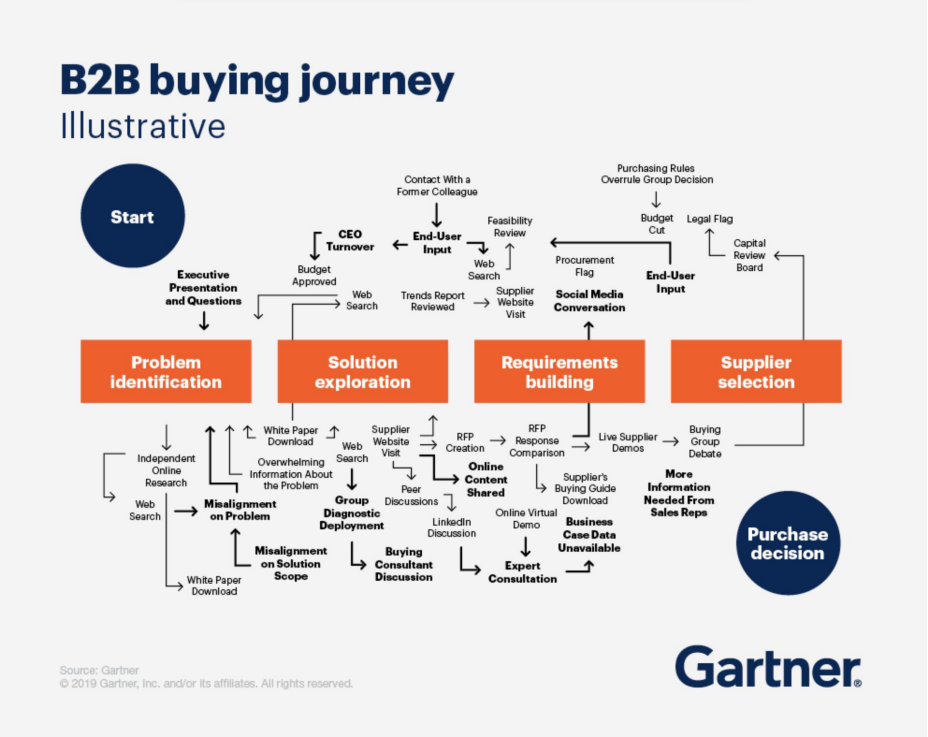
¿Por qué es fundamental para tu empresa?

57%

Más de la mitad del proceso de compra sucede antes de que el prospecto contacte al personal de ventas de tu empresa.

Google

¿Por qué es fundamental para tu empresa?



¿Por qué es fundamental para tu empresa?

Beneficios del marketing de contenidos para tu empresa B2B

¿Para qué nos debe servir?

1.- Incrementar nuestro nivel de confianza ante los prospectos

2.- Generar nuevos prospectos vía online

3.- Reducir tu ciclo de venta

4.- Elevar la calidad de tu proceso de prospección

5.- Conectar mejor con tus clientes actuales

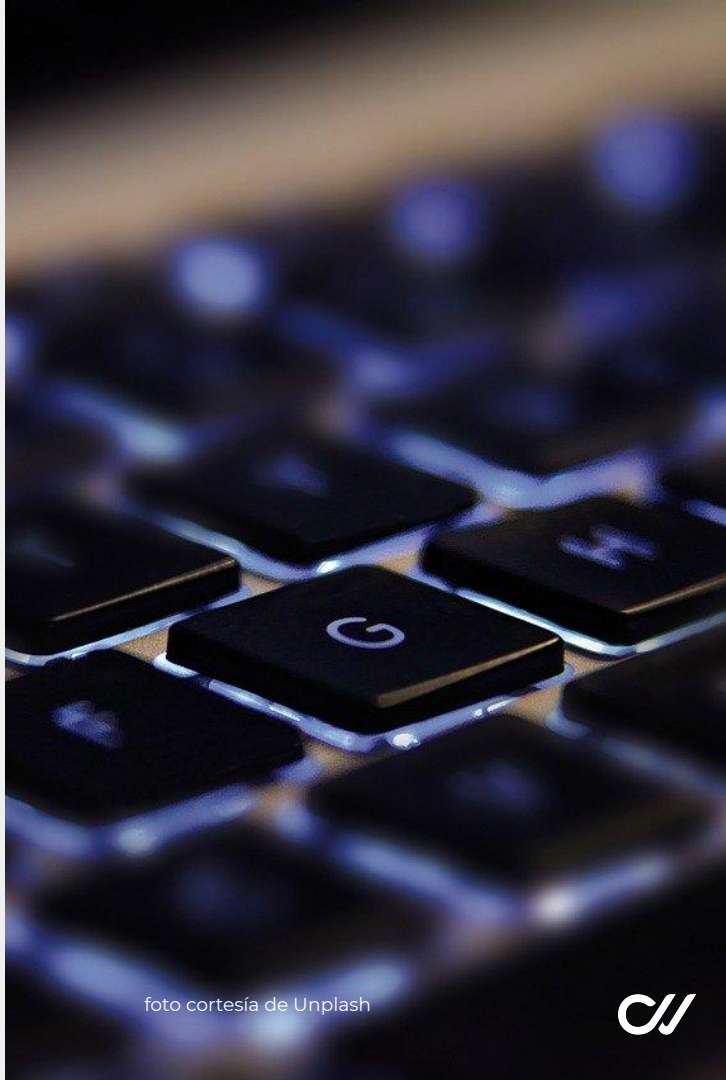


foto cortesía de Unplash

1.- Incrementar nuestro nivel de confianza antes los prospectos

“Compañías que comparten su experiencia a través de contenido de calidad de forma constante se convierten en una fuente confiable en su industria”.

Trew Marketing

2.- Generar nuevos prospectos online

Google

requisitios de codigo de red

Información sobre los fragmentos destacados Comentarios

www.risoul.com.mx › blog › requisitos-del-codigo-de-r...

Requisitos del Código de Red para Calidad de energía - Risoul

8 mar. 2019 - Conoce todos los beneficios de una buena calidad energética, los requerimientos del **Código de Red** para ella y nuestros equipos que te ...

www.se.com › work › campaign › codigo-de-red

Requerimientos Técnicos del Código de Red | Schneider ...

Schneider Electric Mexico. El **Código de Red** es una regulación técnica emitida 8 de abril de 2016, y contiene los requerimientos técnicos mínimos necesarios ...

www.americ.org.mx › wp-content › uploads › 2018/11 PDF

Introducción al Código de Red

El **Código de Red** es la regulación técnica emitida por la CRE el 8 de abril de 2016, que contiene los ... Eléctrico Nacional (SEN). Datos del Código de. Red: Su objetivo es definir criterios técnicos que promuevan ... **Requisitos** específicos:.

Requisitos del Código de Red para Calidad de energía

Al hablar de “Calidad de energía” nos referimos a toda la infraestructura necesaria para que un aparato eléctrico o electrónico funcione de forma óptima.

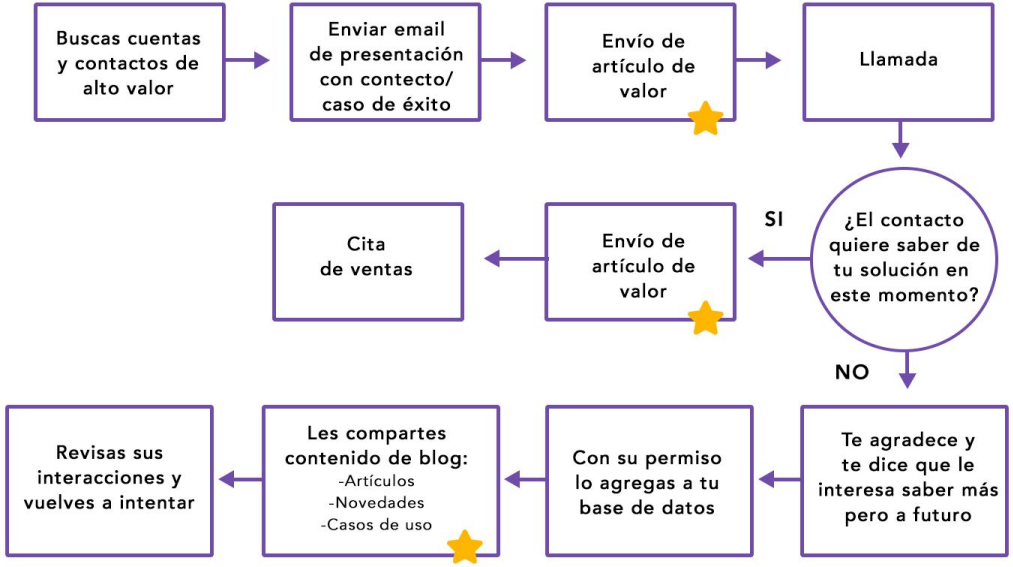
Para el consumidor esto es resultado de implementar las mejores prácticas de mantenimiento, una correcta instalación de equipos y el buen uso de los dispositivos para protección y corrección de disturbios.

A continuación te hablaremos sobre los beneficios de una buena calidad energética, los requerimientos del Código de Red para ella y nuestros equipos que te ayudarán a optimizarla.

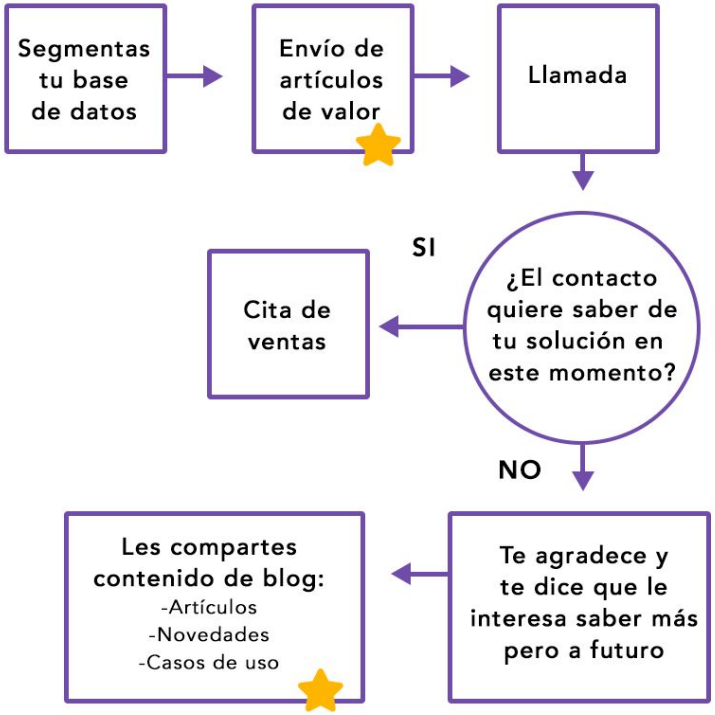
ccm

3.- Reducir tu ciclo de venta

4.- Mejorar los resultados de tu proceso de prospección



5.- Servir mejor a tus clientes y generar nuevas oportunidades de venta



Aspectos esenciales para el éxito de la estrategia

foto cortesía de Unplash

Tus contenidos no son para presumir, son para educar, sacar de su zona de confort y generar confianza a tu audiencia objetivo.

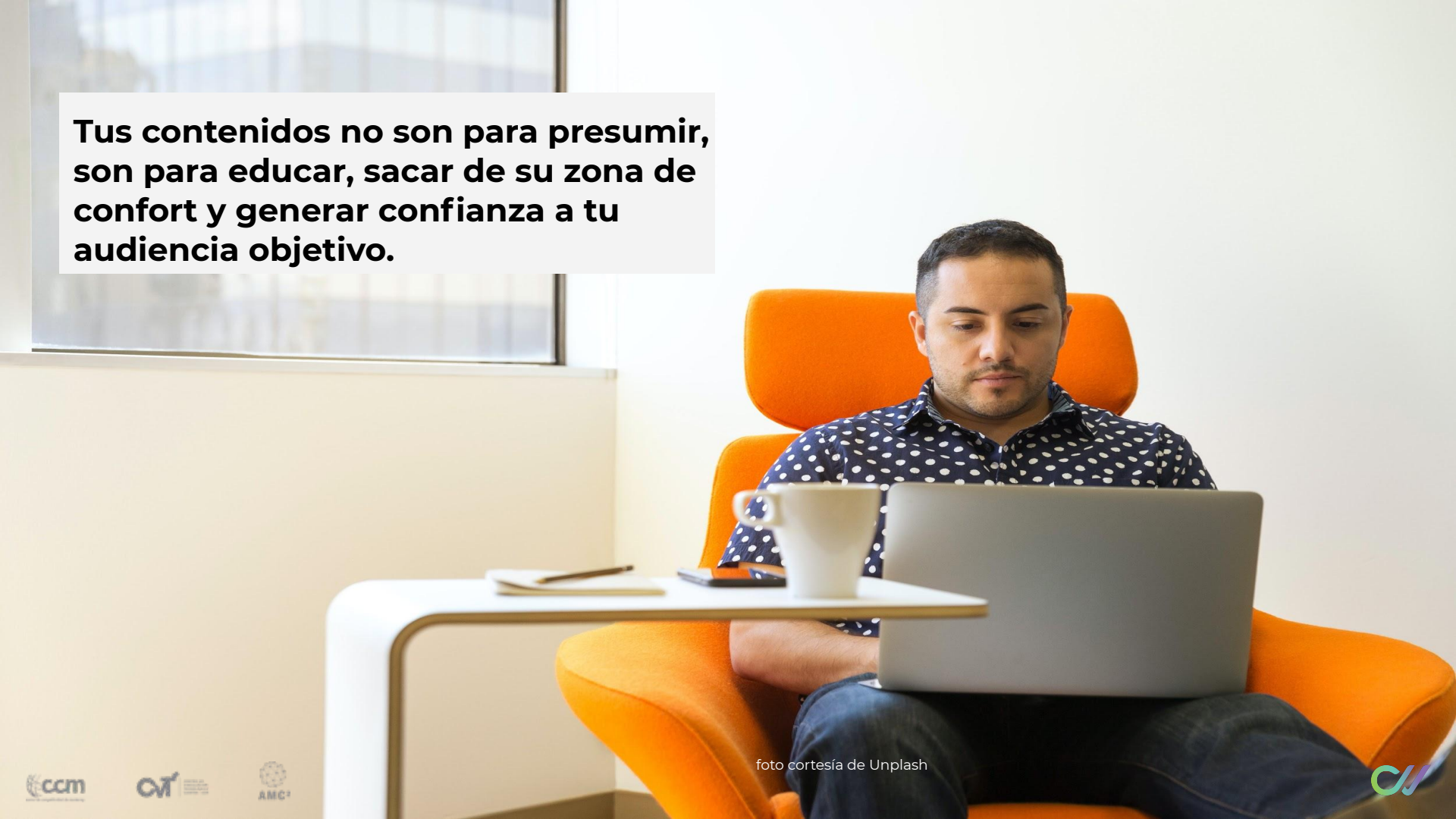


foto cortesía de Unplash

foto cortesía de Unplash

No más contenido irrelevante, esfuérzate por producir contenidos profundos.

foto cortesía de Unpla

El contenido debe ser coordinado y facilitado por el área de marketing pero producido por el equipo técnico y ventas.

No delegues tu contenido, haz equipo.

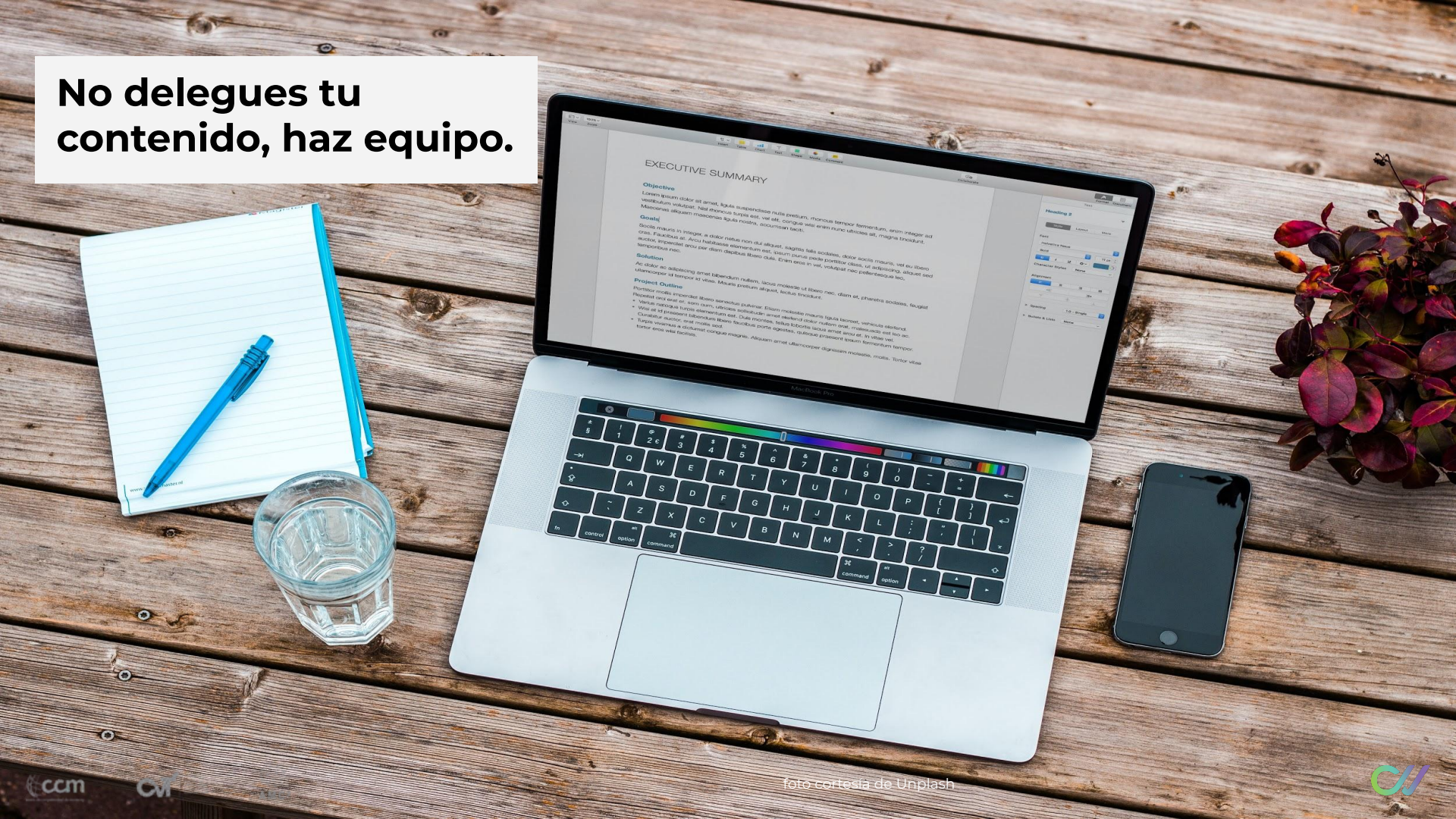
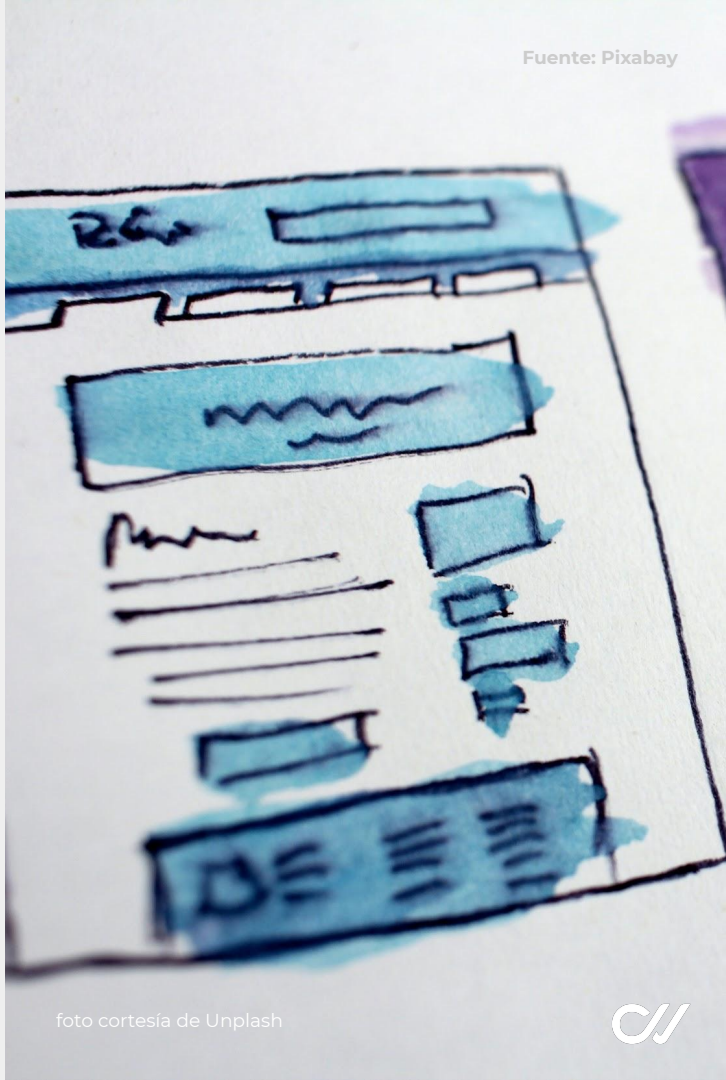


foto cortesía de Unplash

Tus contenidos deben ser utilizados por el equipo comercial

foto cortesía de Unplash

Pasos para crear nuestra estrategia de marketing de contenidos



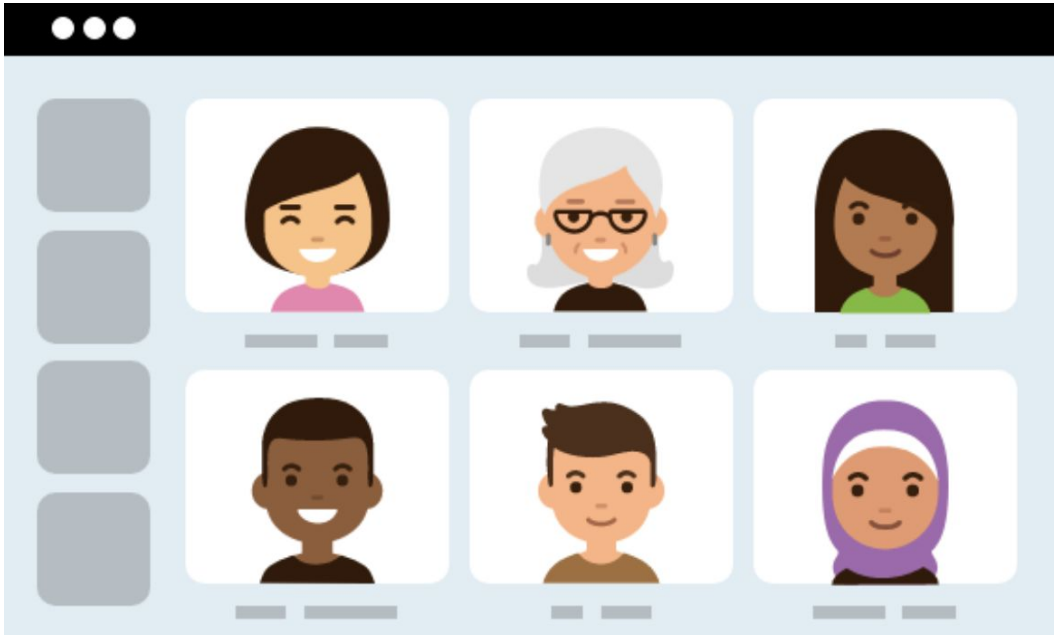
Fuente: Pixabay

foto cortesía de Unplash

THE CONTENT MARKETING CYCLE
01
Revisa tus metas de ventas y marketing
02
Establece un comité de contenidos
03
Haz un análisis FODA de tus contenidos
04
Establece objetivos y KPIs
05
Identifica tu audiencia y mensajes clave
06
Define Topic clusters y mapea tu contenido
07
Haz tu calendario de contenidos

1.- Revisa tus metas de ventas y marketing

2.- Establece un comité de contenido



3.- Haz un análisis de fortalezas y debilidades de tus contenidos actuales

- Cantidad de contenido y calidad
- Tráfico orgánico que recibes
- Conversiones que genera
- Calidad de los contactos que recibes
- Alcance en redes sociales
- Qué tanto lo usa ventas en su proceso

4.- Establece objetivos y KPIs

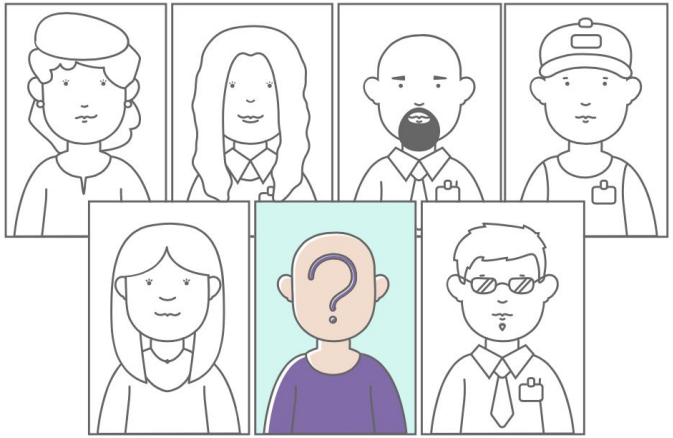
¿Qué quieres lograr con tu contenido?

- Crecer nuestro nivel de confianza como experto en nuestro campo.
- Incrementar el tráfico a nuestro sitio web y blog un 30%.
- Incrementar nuestras conversiones un 20% por trimestre.
- Crear una serie de contenidos por tópico por mes.
- Hacer que nuestros prospectos consuman 10 contenidos durante el proceso de ventas a través del equipo comercial para reducir nuestro ciclo de venta.

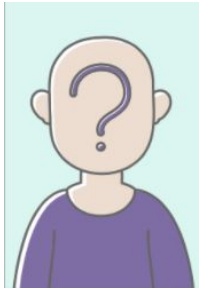
5.- Identifica tu audiencia (buyer personas)

- Tomador de decisión
- Influye en la compra
- Comprador
- Usuario de tu solución

¿Quienes intervienen en tu proceso de ventas?



5.- Identifica tu audiencia (buyer personas)



Martín

- Puesto
- ¿Cuáles son sus funciones?
- ¿Cuáles son sus pain points?
- ¿Cuáles son sus metas?
- ¿Qué beneficios le brindas para resolver sus paints y alcanzar sus metas?
- ¿Dónde busca información para educarse y conocer nuevas soluciones?
- ¿Qué términos de búsqueda utiliza en Google?
- ¿Pertenece a alguna asociación?
- ¿Qué tipo de mensajes utilizaremos para el?
- ¿Qué tipo de contenidos necesita para confiar en nosotros?

6.- Define tópicos y mapea tu contenidos de acuerdo a la etapa del comprador

6.1.- Define tópicos relacionados a los pain points y tus beneficios

6.- Define tópicos y mapea tu contenidos de acuerdo a la etapa del comprador

6.2. Mapea el contenido de acuerdo a la etapa en la que está el comprador

1.- Atraer visitantes

1.- Interiores de sitio web

2.- Artículos de blog (how to, características, consejos)

3.- Proyectos recientes

4.- Videos cortos tipo demos

5.- Infografías mostrando tendencias soportados con datos.

2.- Convertir

1.- Whitepapers técnicos

2.- Ebooks

3.- Tutoriales

4.- Investigaciones más profundas

5.- Emails

3.- Cerrar

1.- Testimonios de clientes

2.- Análisis de ROI

3.- Casos de estudio más profundos

4.- Oferta de servicios (todo lo que puedo hacer por ti si me invitas a participar en tu proyecto).

4.- Deleitar

1.- Guías para utilizar tus productos

2.- Cursos en línea

3.- Estadísticas

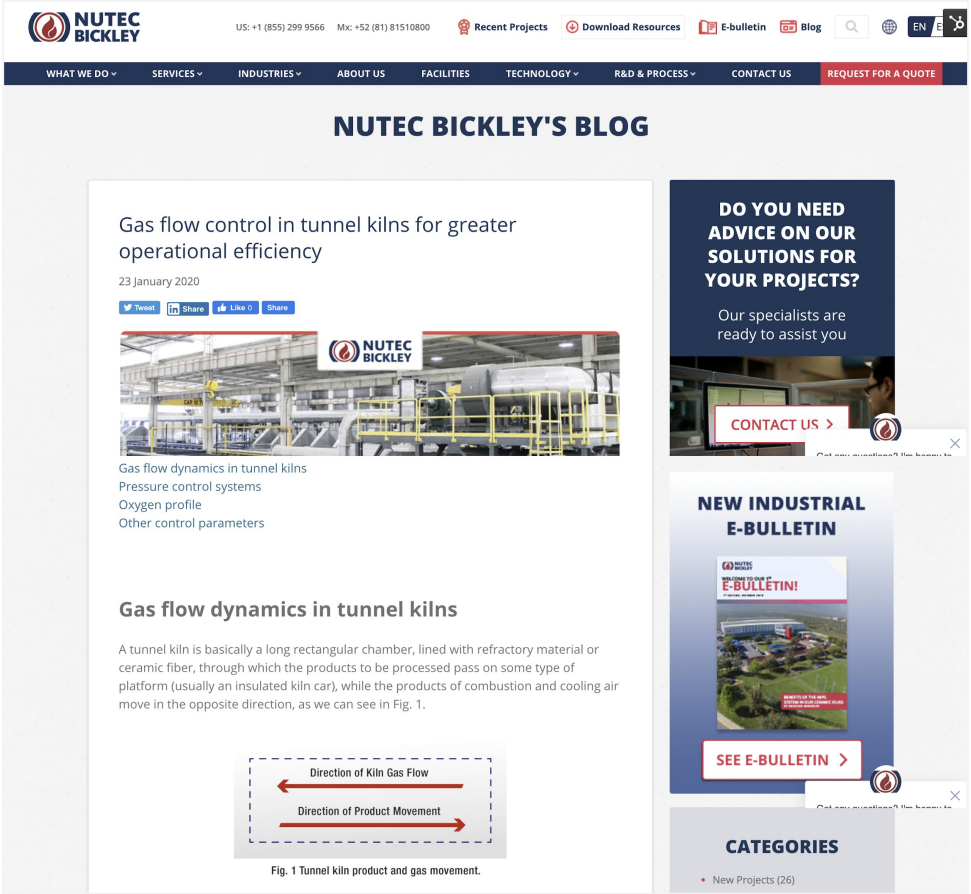
4.- Nuevos productos o servicios

5.- Noticias

6.- Encuestas

Características

De tus productos o servicios



Comparativas

PRIME POWER
DURABILITY & TRUST

MTY (81) 8141-9000 CDMX (55) 5350-2570 Bajío (55

Nosotros Productos Servicios Aplicaciones

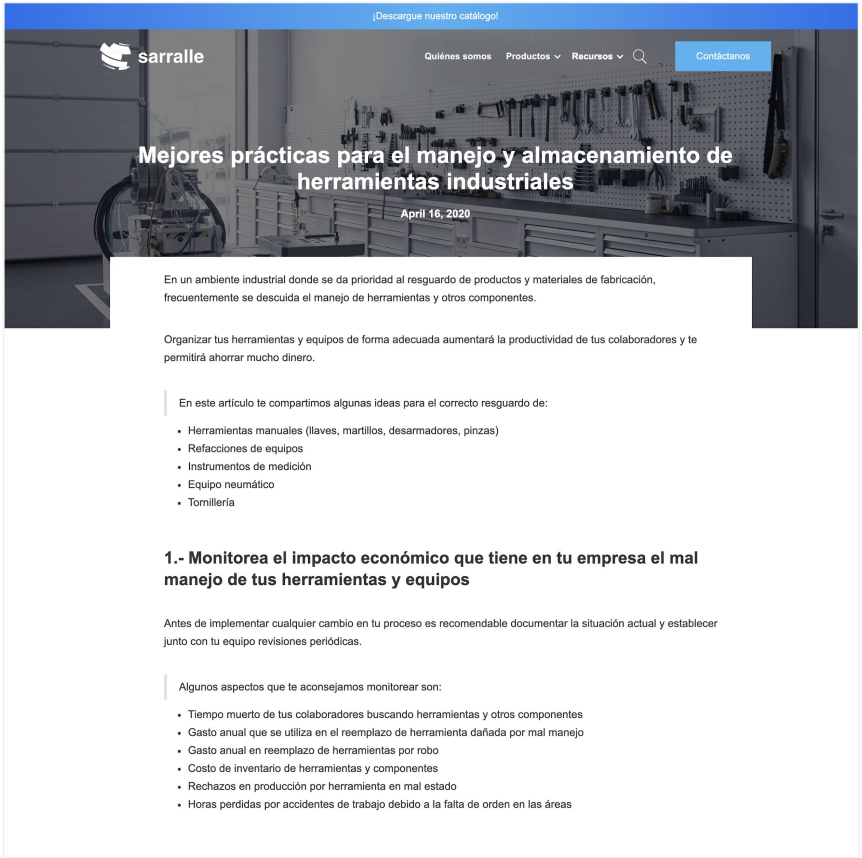
Blog / Baterías de litio VS baterías de plomo ácido de carga rápida

Baterías de litio VS baterías de plomo ácido de carga rápida

Las baterías de plomo y litio son las tecnologías más utilizadas actualmente en la industria para energizar maquinaria pesada como los montacargas.

Si bien la batería de litio es superior en la velocidad de carga y tiempo de vida, esto no significa necesariamente que siempre será la mejor opción.

Mejores prácticas



¡Descargue nuestro catálogo!

sarralle

Quiénes somos | Productos | Recursos | Contáctanos

Mejores prácticas para el manejo y almacenamiento de herramientas industriales

April 16, 2020

En un ambiente industrial donde se da prioridad al resguardo de productos y materiales de fabricación, frecuentemente se descuida el manejo de herramientas y otros componentes.

Organizar tus herramientas y equipos de forma adecuada aumentará la productividad de tus colaboradores y te permitirá ahorrar mucho dinero.

> En este artículo te compartimos algunas ideas para el correcto resguardo de:

- Herramientas manuales (llaves, martillos, desarmadores, pinzas)
- Refacciones de equipos
- Instrumentos de medición
- Equipo neumático
- Tornillería

1.- Monitorea el impacto económico que tiene en tu empresa el mal manejo de tus herramientas y equipos

Antes de implementar cualquier cambio en tu proceso es recomendable documentar la situación actual y establecer junto con tu equipo revisiones periódicas.

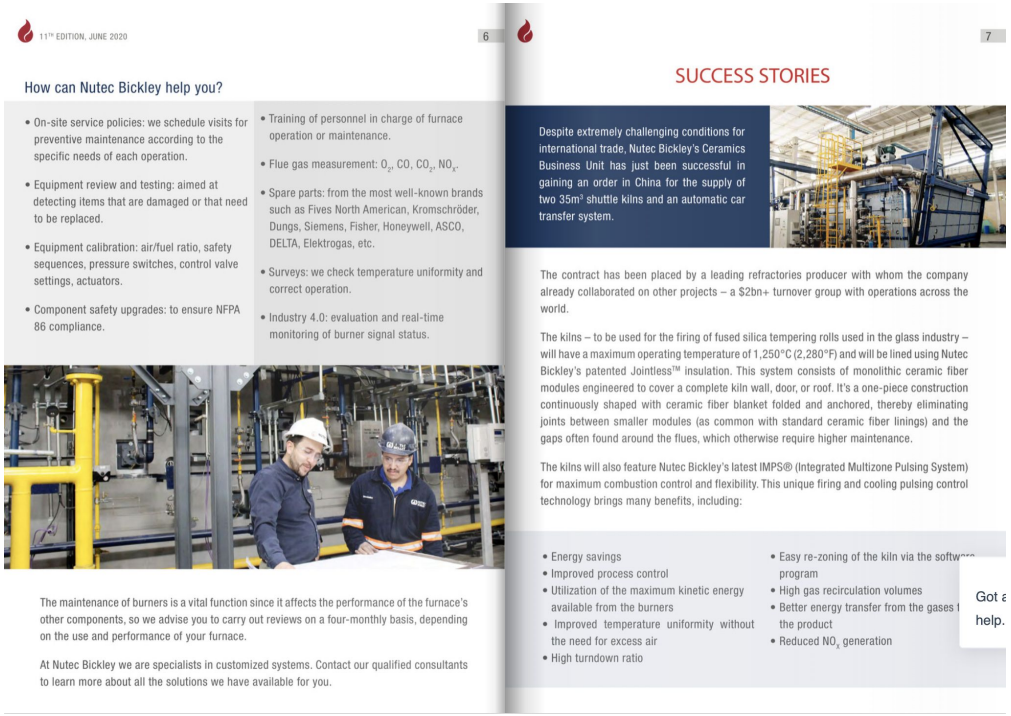
> Algunos aspectos que te aconsejamos monitorear son:

- Tiempo muerto de tus colaboradores buscando herramientas y otros componentes
- Gasto anual que se utiliza en el reemplazo de herramienta dañada por mal manejo
- Gasto anual en reemplazo de herramientas por robo
- Costo de inventario de herramientas y componentes
- Rechazos en producción por herramienta en mal estado
- Horas perdidas por accidentes de trabajo debido a la falta de orden en las áreas

Problemas

De tus productos o que resuelven tus productos

Casos de estudio



11TH EDITION, JUNE 2020 6

How can Nutec Bickley help you?

- On-site service policies: we schedule visits for preventive maintenance according to the specific needs of each operation.
- Equipment review and testing: aimed at detecting items that are damaged or that need to be replaced.
- Equipment calibration: air/fuel ratio, safety sequences, pressure switches, control valve settings, actuators.
- Component safety upgrades: to ensure NFPA 86 compliance.
- Training of personnel in charge of furnace operation or maintenance.
- Flue gas measurement: O_2, CO, CO_2, NO_x.
- Spare parts: from the most well-known brands such as Fives North American, Kromschröder, Dungs, Siemens, Fisher, Honeywell, ASCO, DELTA, Elektrogas, etc.
- Surveys: we check temperature uniformity and correct operation.
- Industry 4.0: evaluation and real-time monitoring of burner signal status.

The maintenance of burners is a vital function since it affects the performance of the furnace's other components, so we advise you to carry out reviews on a four-monthly basis, depending on the use and performance of your furnace.

At Nutec Bickley we are specialists in customized systems. Contact our qualified consultants to learn more about all the solutions we have available for you.

7

SUCCESS STORIES

Despite extremely challenging conditions for international trade, Nutec Bickley's Ceramics Business Unit has just been successful in gaining an order in China for the supply of two 35m³ shuttle kilns and an automatic car transfer system.

The contract has been placed by a leading refractories producer with whom the company already collaborated on other projects – a $2bn+ turnover group with operations across the world.

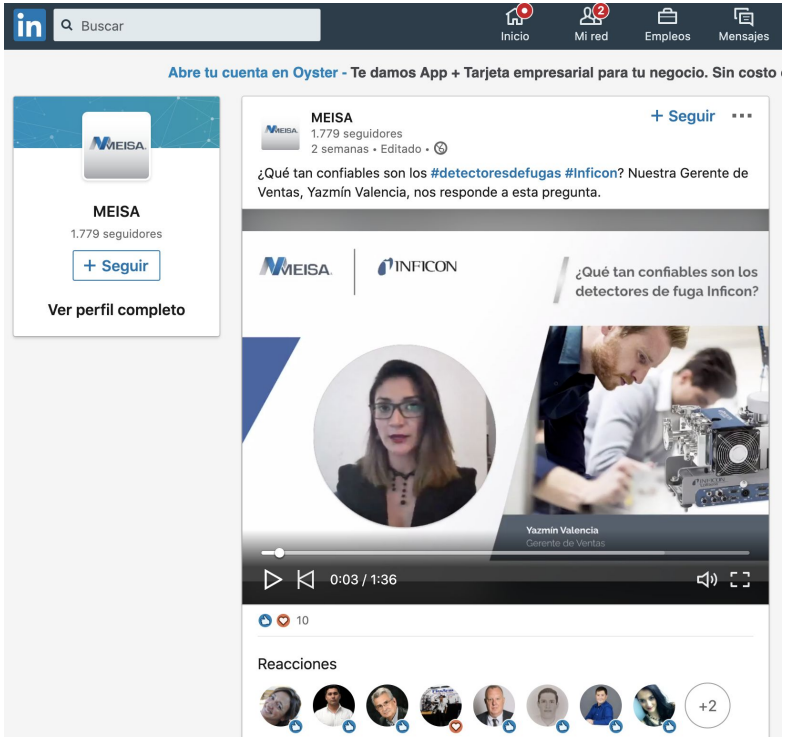
The kilns – to be used for the firing of fused silica tempering rolls used in the glass industry – will have a maximum operating temperature of 1,250°C (2,280°F) and will be lined using Nutec Bickley's patented Jointless™ insulation. This system consists of monolithic ceramic fiber modules engineered to cover a complete kiln wall, door, or roof. It's a one-piece construction continuously shaped with ceramic fiber blanket folded and anchored, thereby eliminating joints between smaller modules (as common with standard ceramic fiber linings) and the gaps often found around the flues, which otherwise require higher maintenance.

The kilns will also feature Nutec Bickley's latest IMPS® (Integrated Multizone Pulsing System) for maximum combustion control and flexibility. This unique firing and cooling pulsing control technology brings many benefits, including:

- Energy savings
- Improved process control
- Utilization of the maximum kinetic energy available from the burners
- Improved temperature uniformity without the need for excess air
- High turndown ratio
- Easy re-zoning of the kiln via the software program
- High gas recirculation volumes
- Better energy transfer from the gases to the product
- Reduced NO_x generation

Got a
help.

Videos


Buscar
Inicio
Mi red
Empleos
Mensajes
Abre tu cuenta en Oyster - Te damos App + Tarjeta empresarial para tu negocio. Sin costo
MEISA
1.779 seguidores
+ Seguir
Ver perfil completo
MEISA
1.779 seguidores
2 semanas • Editado •
+ Seguir
¿Qué tan confiables son los #detectoresdefugas #Inficon? Nuestra Gerente de Ventas, Yazmín Valencia, nos responde a esta pregunta.
MEISA
INFICON
¿Qué tan confiables son los detectores de fuga Inficon?
Yazmín Valencia
Gerente de Ventas
0:03 / 1:36
10
Reacciones
+2

7.- Crea tu calendario de contenidos

No.	Tema	¿Qué queremos decir? ¿De que vamos a hablar? (ideas secundarias)	Título final	Tipo	Palabras clave principal y secundarias	Responsable	Fecha
1				Cuanto cuesta			
2				Comparativa			
3				Problema de tu producto			
4				Beneficio o característica de tu producto			
5				Problema del comprador ideal			
6				Consejo o mejor práctica			
7							
8							

¿Cómo medir el desempeño de tu contenido y su ROI?

Fuente: Pixabay

¿Cómo medir el desempeño de tu contenido y su ROI?

Métricas estratégicas y tácticas

1.- Incremento en visitas al sitio web
2.- Incremento en contactos generados
3.- Tiempo en el sitio web y cantidad de sesiones promedio
4.- Aperturas de email

Ventas influenciadas

1- Descargas de material de contactos clave
2.- Aperturas de Emails de contactos clave
3.- Interacciones de contactos clave con contenidos
4.- Cantidad de contenidos que consume un contacto durante el proceso de venta
5.- Comentarios del equipo de ventas

Fuente: Pixabay

Conclusiones

Recomendaciones finales

- Produce contenido relevante para cada etapa del comprador
- Asegurate que el equipo comercial utilice los contenidos en su proceso de venta
- Los contenidos son coordinados por marketing pero generados a través del equipo técnico y ventas.
- No delegues tus contenidos, haz equipo
- Establece objetivos y KPIs y revísalos

CONSULTORES WEB
Inbound Marketing & Diseño Web

¿Cómo podemos ayudarte?

Muchas empresas B2B limitan su crecimiento y son vulnerables ante la competencia por no contar con una estrategia de marketing digital alineada a la forma en que operan y venden.

En Consultores Web brindamos servicios de consultoría e implementación en marketing y ventas digitales especialmente diseñados para empresas B2B.

En equipo contigo implementaremos una estrategia que te ayude a crecer. Conecta mejor con tus clientes actuales, haz más eficiente tu prospección y capta nuevos contactos desde internet.

www.consultoresweb.com.mx

HubSpot Gold Solutions Partner Program · BIGCOMMERCE PARTNER · CERTIFIED STORYBRAND GUIDE · Cliengo PARTNER

¿Conversamos?

Toda empresa es diferente y tiene retos particulares.

Uno de nuestros consultores te ayudará a identificar tus áreas de oportunidad y te recomendará los servicios que en este momento son ideales para tu empresa.

Nuestra promesa es que en 30 minutos te daremos al menos 3 conceptos de valor para tu estrategia de marketing y ventas digitales. ¡Garantizado!

Solicitar reunión