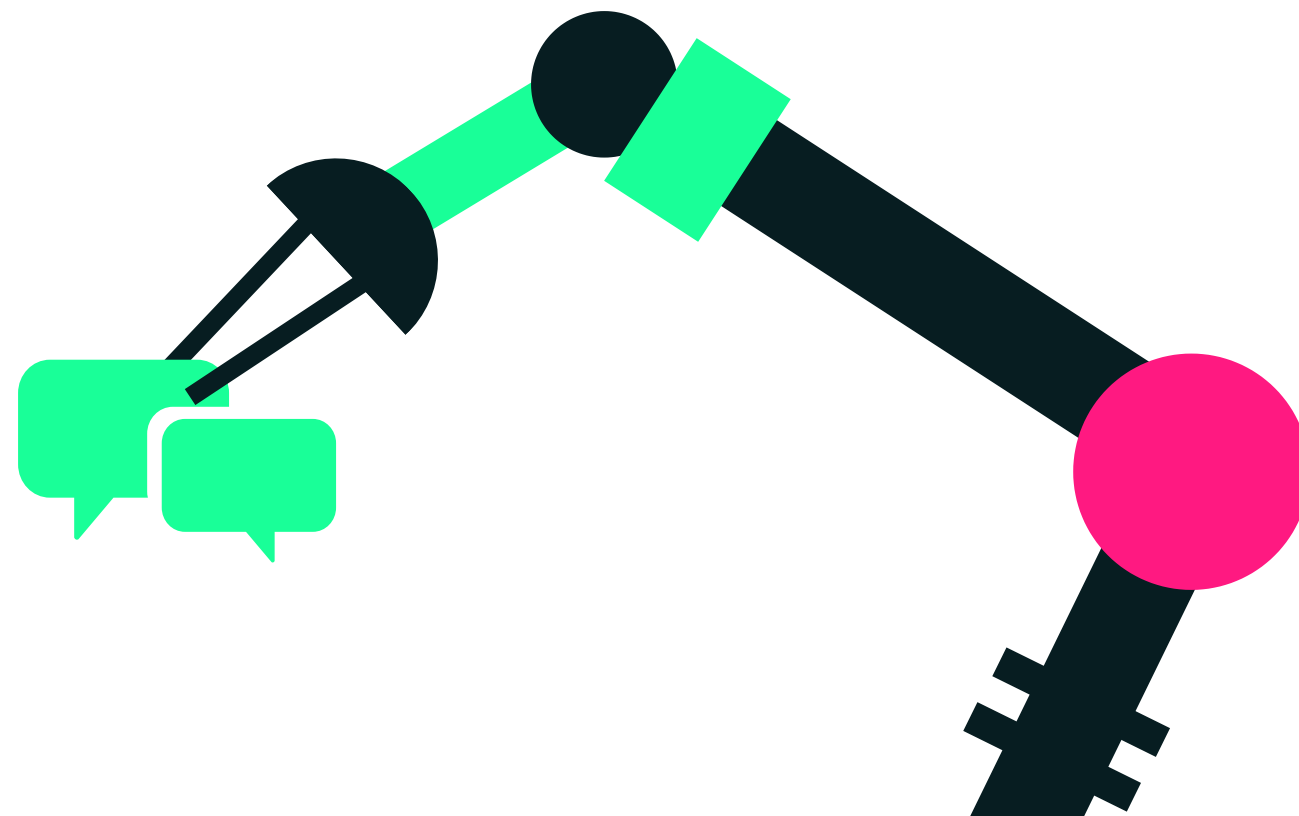
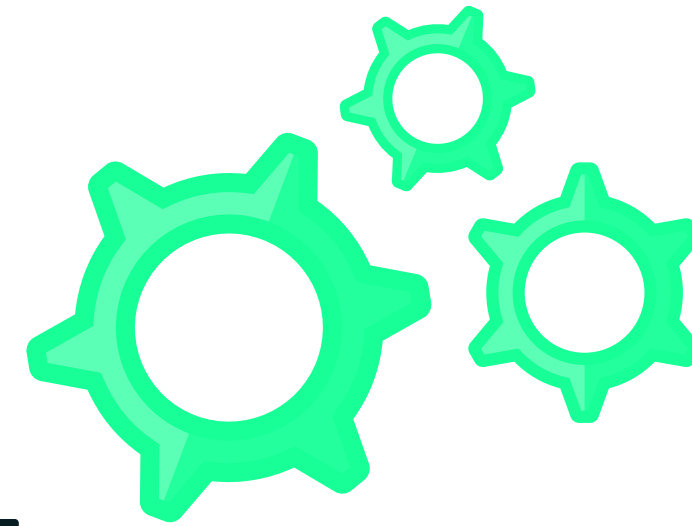
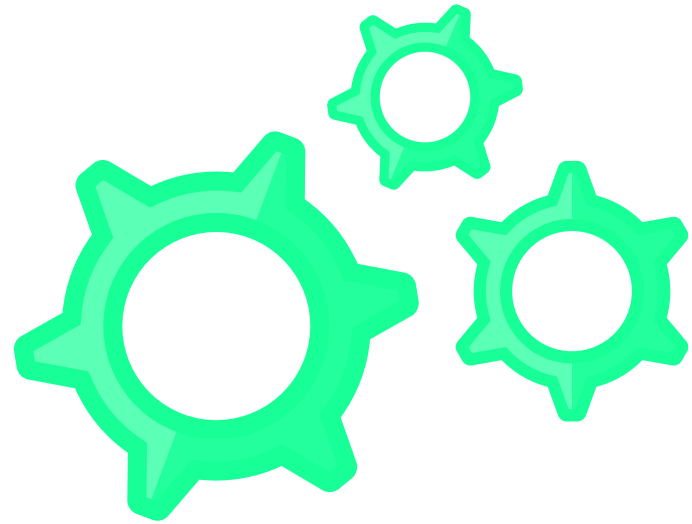


# AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING



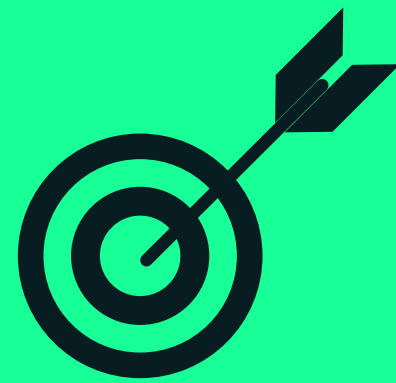


Si tu App ha estado creciendo en los últimos años y tu flujo de trabajo está empezando a agobiarte, es hora de que inviertas en un proceso de trabajo que incluya la **automatización**.

Prueba a realizar procesos de comunicación a través de una herramienta que impulse tu negocio de forma fácil y automática.

- 01** 3 PUNTOS PARA EMPEZAR
- 02** POR QUÉ INVERTIR EN HERRAMIENTAS DE AUTOMATIZACIÓN
- 03** EL FUNNEL DE MARKETING
- 04** EL VALOR DE LA AUTOMATIZACIÓN PARA EL B2B

## 3 PUNTOS PARA EMPEZAR



### Clava tu automatización principal

El proceso será distinto en función de tus objetivos. Céntrate en el más importante y perfecciona el proceso.



### Compara a tus competidores

Para observar algunos esfuerzos de automatización bien ejecutados. Siempre es un buen método para añadir ideas a tu propia creatividad.

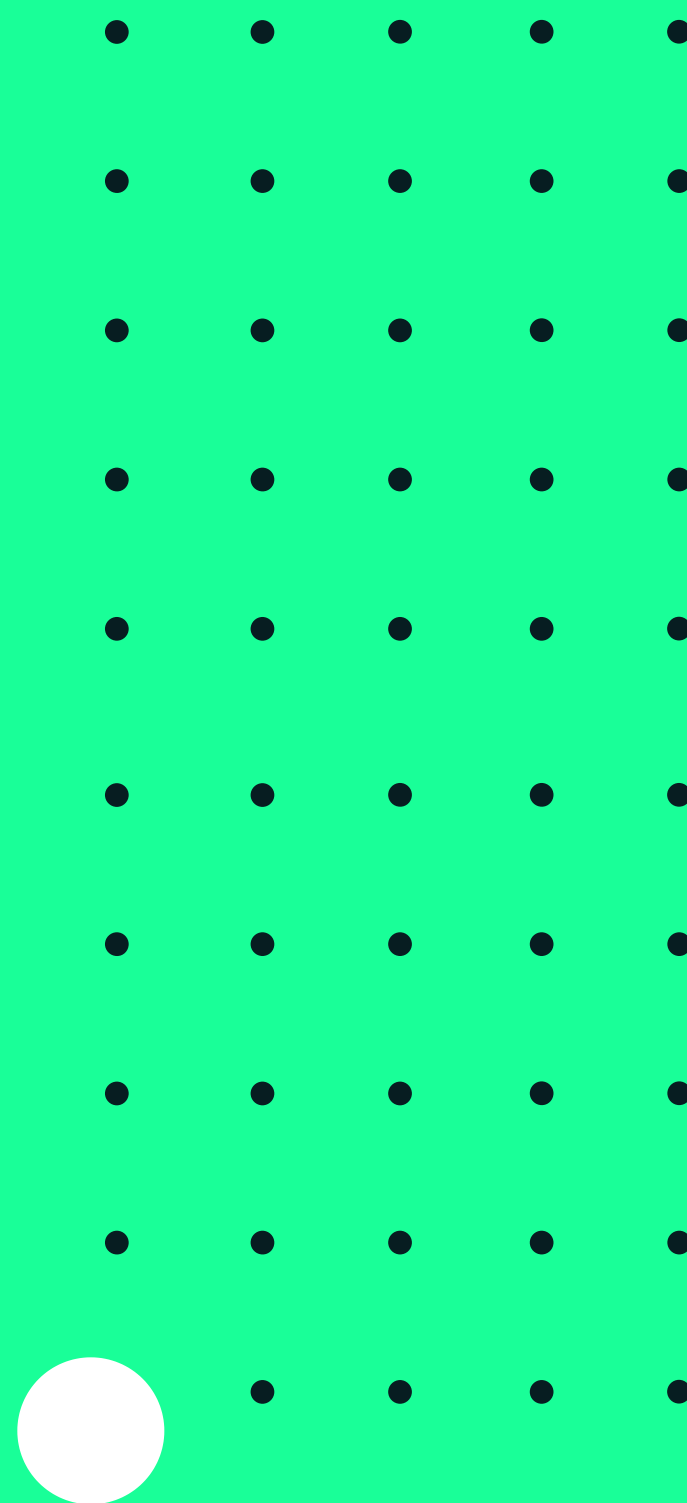


### Pon a prueba tu experiencia de usuario

Antes de desplegar el proceso de automatización en la base de usuarios, verifica si la experiencia es intuitiva y completa.



Los equipos que trabajan con herramientas de automatización de marketing consiguen un aumento del 75% en sus **leads**



## POR QUÉ INVERTIR EN AUTOMATIZACIÓN

La automatización en marketing es imprescindible para hacer crecer exponencialmente tu negocio móvil.

Las tecnologías de innovación no son objetivos, sino medios, adecuados para proporcionar una mejor experiencia a tus usuarios generando beneficios y ahorrando tiempo a tu equipo.

Estas herramientas te darán más detalles sobre las necesidades y el consumo de tus usuarios.



**Obtén más  
ventas, más rápido**



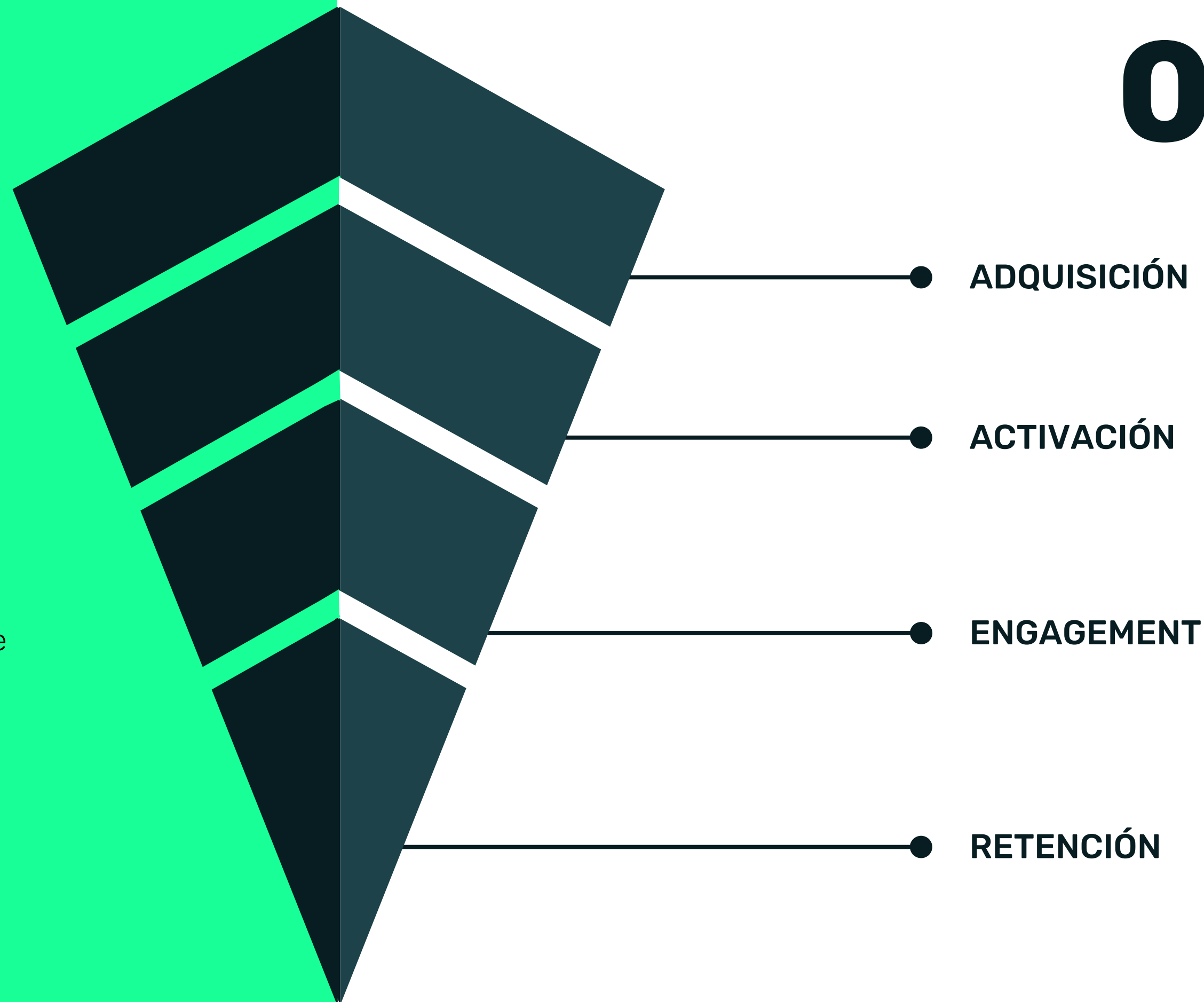
**Información  
basada en datos**

# 02



## EL FUNNEL DE MARKETING

Un concepto tradicional que ha evolucionado con la tecnología y que es más importante que nunca. Nos da información de dónde se caen los usuarios, de su viaje, y nos permite dividir el proceso para saber dónde enfocarnos.

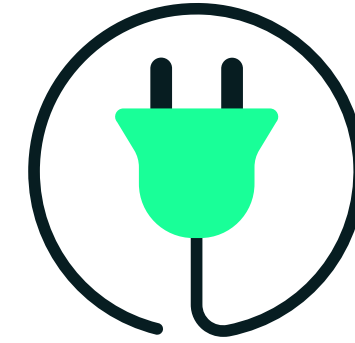


# EL VALOR DE LA AUTOMATIZACIÓN PARA EL B2B

# 04

## Todo está conectado

Un proceso automatizado de organización de datos significa flujos donde obtener información por diferentes canales llevándote de forma precisa a la adquisición y retención de usuarios.



## Ponte en primera línea

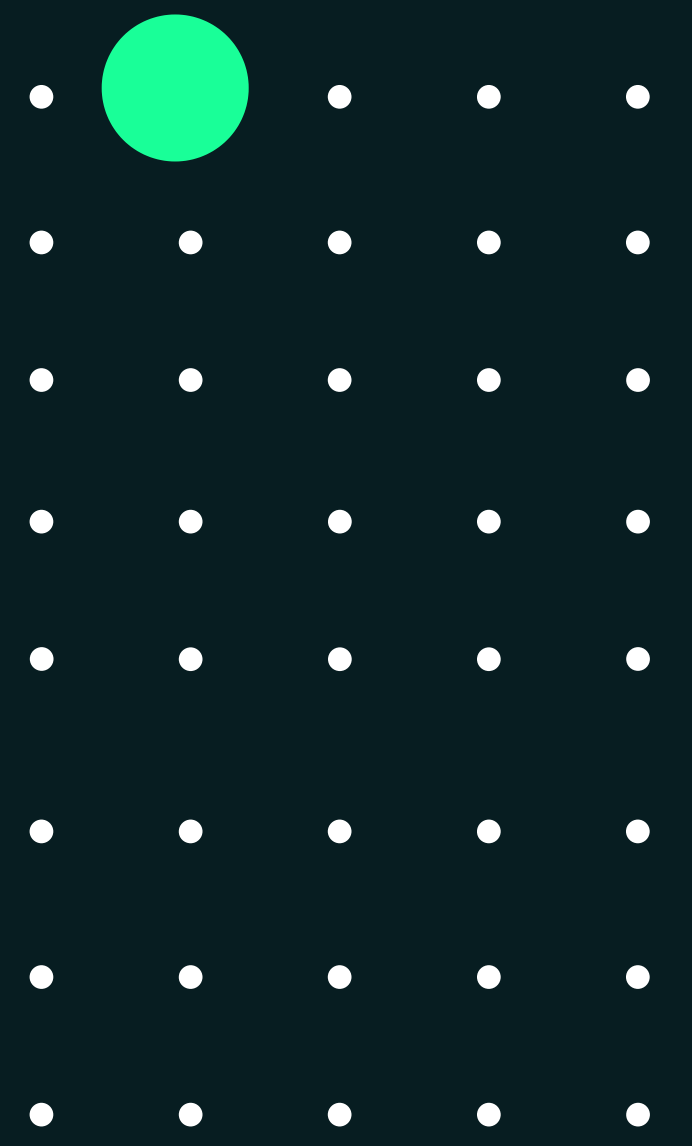
La automatización te permite desarrollar nuevas capacidades dentro de tu equipo e invertir en las herramientas correctas, para tomar las mejores decisiones.



## El ROI está asegurado

Conseguirás más clientes potenciales pero además, esto se traducirá en usuarios de calidad.





¿Qué es la automatización del marketing?