

TMR B2B lanza Pay4Results, el servicio de generación de demanda donde el cliente solo paga por resultados

TMR B2B, compañía líder en ofrecer servicios de marketing y apoyo a ventas a medianas y grandes empresas del sector tecnológico, anuncia el lanzamiento de un nuevo servicio para sus clientes, Pay4Results, orientado a ayudar a los departamentos de marketing y ventas a generar demanda, al mismo tiempo que les permite controlar sus inversiones

El nuevo servicio responde a las exigencias del mercado, que pide servicios de marketing con resultados reales y un ROI demostrable, para generar beneficios directos en las campañas de marketing que externalizan.

Según apunta Mar Villa, Associate Director en TMR B2B, “La tendencia de los departamentos de marketing y ventas está cada vez más orientada a externalizar aquellos servicios que, generados internamente, suponen un alto coste tanto en infraestructuras, como recursos económicos y humanos. Sin embargo, algunas empresas muestran recelo a externalizar algunos de estos servicios, porque desconfían que los resultados que obtendrán tras la inversión sean satisfactorios. De este modo surgió Pay4Results, para garantizar a nuestros clientes que cada euro que inviertan, tendrá un retorno de inversión demostrable”.

Pay4Results está formado por cuatro servicios perfectamente definidos y tarificados que se adaptan a las necesidades del cliente:

Pay4Results “Contacto Útil” por 25€

Pensado para cubrir la necesidad de obtener los datos (nombre, teléfono y email actualizados) de un cargo específico de una compañía que podría llegar a ser cliente.

Pay4Results “Profiling de Cuenta” por 100€

Ficha completa del potencial de venta que una empresa tiene para la compañía. Base instalada, unidades, fechas de renovación, competencia para obtener la venta, comportamiento de compra, proceso de decisión y proveedores habituales.

Pay4Results “Visita a Prospect” por 175€

TMR B2B se compromete a cerrar una visita con un cliente interesado en conocer los productos o soluciones sin proyecto cualificado, lo que dará la oportunidad de entrar en contacto con un potencial cliente.

Pay4Results “Lead Cualificado” por 395€

Una oportunidad de venta cualificada en la cual se puede conocer la necesidad de compra del cliente, las unidades aproximadas o servicio requeridos, el presupuesto que tienen asignado para el proyecto y, lo más interesante, garantizando que la fecha del proyecto será inferior a 12 meses, desde el mes de contacto.

“TMR B2B trabaja con una actualizada base de datos multisectorial que abarca las 100.000 compañías más importantes de España, que facturan más de 1 millón de euros anualmente, e incluye a más de 1 millón de contactos útiles. Sin embargo - apunta Mar Villa - aunque este universo de compañías supone un gran potencial, nuestro mayor activo es un equipo de comerciales altamente cualificados, que conoce perfectamente las necesidades del sector en el que trabaja, lo que nos permite garantizar nuestro compromiso ante cada cliente”.

Pay4Results asegura a los departamentos de marketing y ventas del sector TI que por cada 4.000€ invertidos, el cliente podrá elegir, según sus necesidades, entre 140 “Contactos Útiles”, 50 “Profilings de Cuenta”, 26 “Visitas a Prospect” o 9 “Lead Cualificados”.

Datos de contacto:

Sara Fernández
910 00 88 55

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Marketing E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>