

6 claves para la transformación digital del SMarketing, según Leadera Marketing Solutions

El objetivo es establecer un equilibrio óptimo y funcional entre los equipos de marketing y ventas que facilite la comunicación entre ambos para optimizar el proceso comercial completo

El Sales Marketing – Smarketing- es la consecuencia natural de la transformación digital de estas áreas de negocio y, a la vez, una pieza clave para el impulso de esta transformación.

El objetivo es establecer un equilibrio óptimo y funcional entre los equipos de marketing y ventas que facilite la comunicación entre ambos para optimizar el proceso comercial completo. Leadera Marketing Solutions ha identificado 6 grandes claves que permiten asegurar el éxito del proceso.

Este proceso incluye la generación de conocimiento de marca y productos (awareness), la consideración entre todas las opciones disponibles para la compra, la preferencia de los usuarios, su elección, hasta la compra por parte del interesado que supone la consecución del cliente para la empresa y luego su atención adecuada para que recomiende y repita.

Según Diego San Román, Director de Negocios de Dominion Digital, “los hábitos de consumo cambian y las empresas deben analizar constantemente el proceso de compra de sus clientes y su demanda específica de servicios innovadores que mejoren su calidad y estilo de vida”.

Para el responsable de Leadera Marketing Solutions, “el objetivo de las empresas debe ser anticiparse a las tendencias del mercado y transformar el proceso comercial automatizando procesos, minimizando costes, mejorando la comunicación entre los equipos y con los clientes y maximizando la eficiencia”.

Antes de implementar con estos procesos y para asegurar el éxito, Leadera Marketing Solutions ha identificado 6 elementos clave que ayudan a multiplicar las ventas y diferenciarse de la competencia.

Diseñar estrategias digitales. El entorno digital debe permitir diseñar los circuitos de interacción digital según el ciclo de vida del cliente, medir los resultados de las interacciones comerciales y corregir los errores en tiempo real. El modelo actual y futuro, debe centrarse en la experiencia del cliente y en optimizar ese entorno digital.

Ser Innovador. Ser más rápido que la competencia permite obtener una ventaja añadida para ser el referente del cliente. La innovación y la implantación de nuevas tecnologías es el primer paso hacia la transformación.

Conocimiento y uso del Big Data. Las empresas deben ser capaces de generar, almacenar, gestionar datos y sacarles sentido de negocio inmediatamente para traducirlos en oportunidades económicas para el negocio.

Tener un compromiso con el equipo. Las empresas deben ser capaces de crear un equipo capaz de

adaptarse e involucrarse en el proceso de transformación digital. La actitud de los integrantes de los equipos es determinante para el éxito de la digitalización del proceso.

Revisar la cultura empresarial. Es quizá uno de los aspectos más importantes para que este proceso funcione. Para generar el comportamiento necesario para la nueva cultura enfocada a la transformación digital, la transformación digital de las ventas tiene que tener el foco, la prioridad y el apoyo desde arriba de la dirección de la empresa.

Obsesionarse con el reconocimiento de marca. Ser una marca reconocida digitalmente abre nuevas oportunidades de negocio. Pero ser la primera marca de referencia para el cliente exige mucho esfuerzo y tiempo y hay que estar presente en donde esté el cliente.

“En Leadera Marketing Solutions apostamos y apoyamos la transformación digital de las empresas – concluye Diego San Román- Esta evolución implica tener una mentalidad abierta a la renovación. Hay que salir de esa zona de confort y saber adaptarse a los cambios del mercado de rápidamente para conseguir mayores ventas y beneficios para el negocio. Conseguir un mayor número de oportunidades comerciales, requiere estar lo más centrado y alineado posible”.

Datos de contacto:

MIGUEL ÁNGEL TRENAS

622836702

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>