

## **Estrategias y predicciones del Marketing Digital B2B para 2021, según Pau Llambí**

**Como consecuencia de la crisis producida por el Covid-19 la evolución hacia los canales digitales se ha convertido ya en algo necesario y es por este motivo, que el marketing digital B2B seguirá creciendo y evolucionado también este 2021**

En este nuevo año las estrategias de marketing seguirán siendo impulsadas por lo digital y se apostará por seguir contando historias para posicionar la marca en la audiencia correcta. De esta manera, se desarrollarán estrategias focalizadas en la retención de los clientes y en la sincronización con las acciones de marketing en las redes sociales.

Al igual que para el marketing convencional, las tendencias focalizadas en el marketing digital B2B se han convertido en una necesidad básica para muchas empresas, y es que entenderlas, supondrá potenciar las estrategias establecidas y alcanzar los objetivos.

Las estrategias que se mostrarán a continuación son algunas de las tendencias más importantes forman parte del fruto del marketing B2B y de la actualidad de este sector.

Una de las principales claves del marketing B2B es escuchar a los nuevos clientes sin olvidar a los consumidores más fieles. Y precisamente en esto es en lo que consiste la retención de clientes. Esta, es una tendencia atemporal y por ello, también una de las importantes. Requiere llevar a cabo diferentes actividades que favorezcan las relaciones con los clientes. Cuanto mejor sean las estrategias de marketing de retención, más clientes satisfechos conseguirás tener.

Las estrategias focalizadas en las experiencias del comprador se van a convertir en las principales vías para poder establecer cualquier tipo de comunicación. Y para ello, será necesario establecer un buen contenido ingenioso y original. Aunque se trabajen estrategias B2B, no se debe olvidar que el contenido es la principal herramienta para poder comunicar.

En el contexto actual, los compradores e incluso los B2B, exigen rapidez y comodidad y es por este motivo que las empresas, deben actualizarse y adaptarse a los nuevos entornos digitales y ofrecer experiencias adaptadas a cada uno de estos entornos.

Es importante que al establecer una estrategia de marketing digital B2B se tengan en cuenta las diferencias tendencias del sector y es que éstas, son aspectos claves para conseguir destacar en un sector tan amplio. Además, no se debe olvidar que en este mundo tan digitalizado existen numerosas guías de marketing, webinar e incluso cursos que pueden ayudar a implementar cada uno de los factores señalizados.

**Datos de contacto:**

Pau Llambí  
652 545 753

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

Categorías: [Comunicación Marketing E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>