

JORNADA ABIERTA

“INBOUND MARKETING: Resultados para toda la vida”

Jueves, 6 de abril 2017

Presentación

La eficiencia del Inbound Marketing está comprobada. Los viejos métodos aislados de outbound para adquirir negocio frente a la competencia han quedado obsoletos. Para tener mejor posicionamiento y adquirir más leads, debemos compaginar una estrategia de marketing, basada en la adquisición de tráfico para atraer visitas.

En un acompañamiento posterior, deberemos conducir a los usuarios desconocidos al tramo medio del embudo de conversión, cualificando los leads ideales y contactos de interés. Los workflows o circuitos de captación, combinan técnicas distintas de marketing, basadas en el contenido. Las personas son el centro de la evolución de vuestra compañía.

Objetivos:

- Conocer la metodología del Inbound Marketing: contenido, personas, relaciones y automatización. Se explicarán, fundamentos de cada paso.
- Identificar cómo alinear los departamentos de marketing y ventas ante una estrategia de Inbound Marketing
- Conocer las herramientas de marketing automation del mercado: HubSpot, Eloqua, Pardot, etc...

Programa:

1. Inbound Marketing, una metodología y estrategia definida
2. Herramientas de marketing automation: HubSpot, Eloqua, Pardot
3. Ejercicio práctico: Caso práctico de personalización de contenido de una web, según la fase en la que se encuentre el usuario
4. Pasos para Implantar Inbound Marketing en una Pyme

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponentes:

Chema Carratalá Sénior Business Development
Jose Luis Muñoz Braulio Business Development

Increta
Increta

Día, Hora y Lugar:

Jueves, 6 de abril de 16:30 a 20:00 h

Salón de Actos CEEI Valencia