

DEL FANTASTMA AL OMNIPRESENTE

El método real para vender, automatizar y crecer



MesaTic
Fenalco Antioquia

Nodo Estrategia digital



El 80% DE LAS VENTAS



requieren **5 o más**
interacciones previa

¿Está tu estrategia preparada?

Una Estrategia



NO ES UNA ACCIÓN AISLADA, UNA PAUTA EN REDES

ni un calendario de publicaciones.

Es el plan **inteligente** y consciente que conecta los objetivos del **negocio** con las **acciones** que realmente generan resultados.

UNA BUENA ESTRATEGIA TIENE 3 PUNTOS

1. LA VISION

Lo que la empresa quiere lograr.

2. LA CONEXIÓN

Cómo se comunica, interactúa y se diferencia.

3. LA EJECUCIÓN

Las herramientas y tácticas que materializan esa visión.



¿POR QUÉ NO DEPENDER DE UN SOLO CANAL?

1. Cambios constantes en algoritmos y plataformas

Si basas tu estrategia en un solo canal (como Instagram o solo email), un cambio en el algoritmo o en la política de la plataforma puede afectar drásticamente tu alcance, tus ventas o tus leads.

2. No todos tus clientes están en el mismo lugar

En el mundo de las ventas, hay múltiples perfiles dentro de una empresa que influyen en la decisión de compra

3. Pierdes oportunidades de seguimiento estratégico

Sin múltiples puntos de contacto, no puedes mapear correctamente el recorrido del cliente. Tampoco puedes automatizar recordatorios, reimpactos o secuencias personalizadas.

EL MUNDO ACTUAL NO ES DIGITAL NI PRESENCIAL.
ES PHYGITAL: UNA FUSIÓN ENTRE LO FÍSICO Y LO DIGITAL, DONDE AMBOS MUNDOS SE ALIMENTAN ENTRE SÍ.





DIFUSIÓN
CONTENIDO

REDES

BASE DE
DATOS

Agenda embruja

- 9:00 – 10:00 A.M.**
Del fantasma al omnipresente: cómo lograr que tu marca aparezca en todos lados.
Milena Osorio – Estrategia Omnicanal
- 10:00 – 11:00 A.M.**
El hechizo de la automatización: conecta canales y convierte clientes sin esfuerzo.
Bruno Reyna – Herramientas y Automatización
- 11:00 – 12:00 M.**
Truco o tráfico: la fórmula para atraer clientes como por arte de magia
Ernesto Ruiz Amaya – Tráfico y Pauta Digital



Workshop Nodo Estrategia Digital

Estrategias que embrujan clientes: el taller que tu empresa necesita

22 DE OCTUBRE 

8:00 a.m. – 12:00 m.
Mesa TIC – Fenalco Antioquia

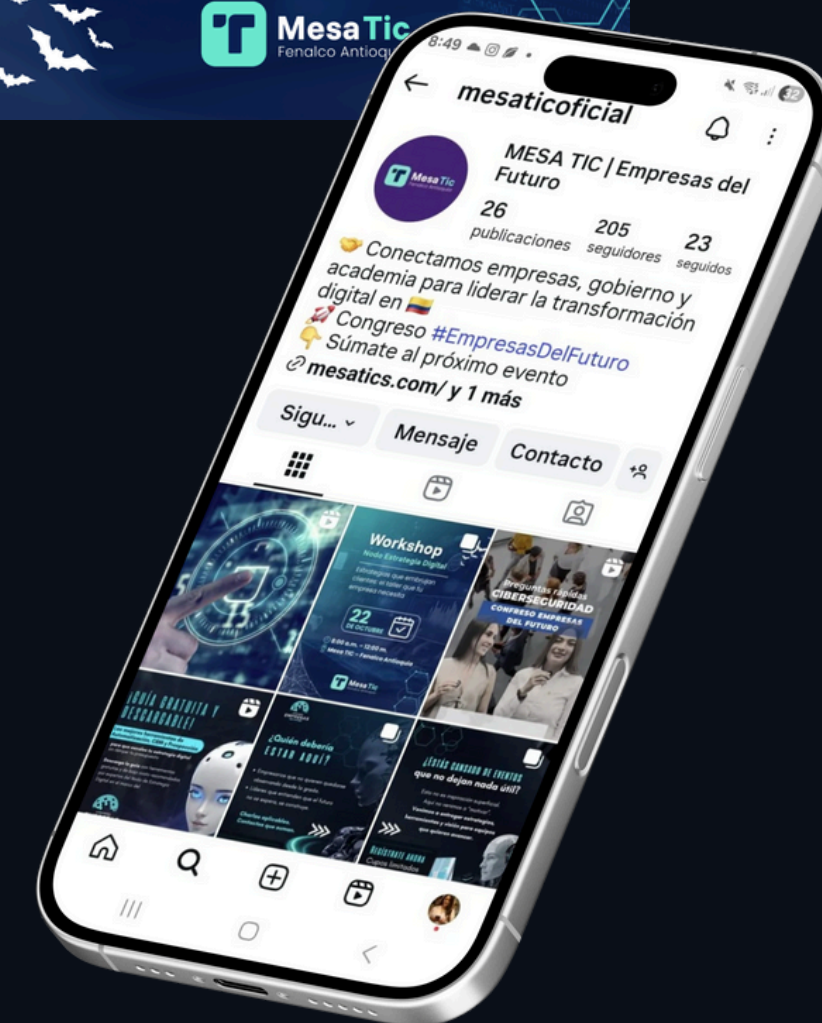
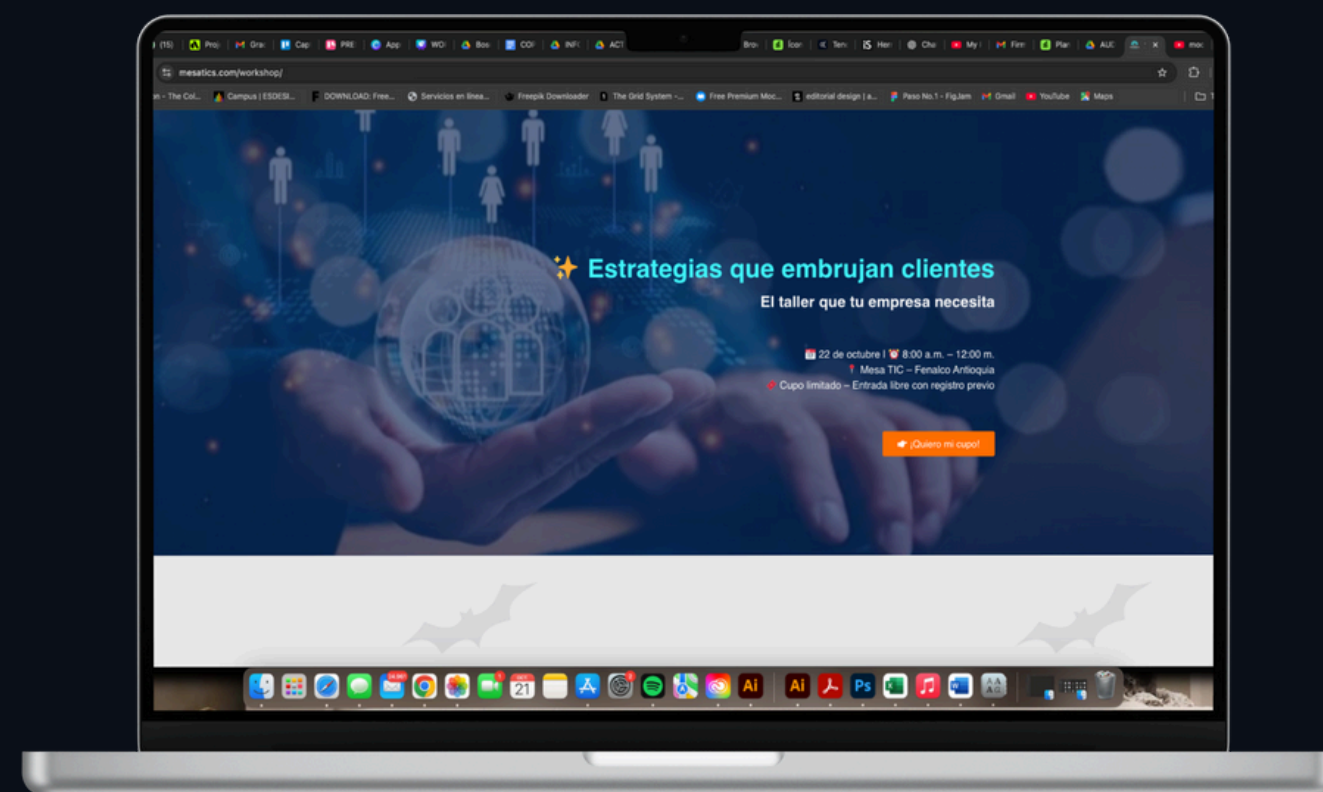


Durante el Workshop

sortearemos 3 diagnósticos personalizados

Una radiografía completa de la estrategia digital de tu empresa (¡valor exclusivo que no se regala todos los días!).

CIERRE ESPECIAL + NETWORKING
TEMÁTICO DE HALLOWEEN
Aperitivos, conexiones y un espacio para hechizar alianzas.

FLUJO DE AUTOMATIZACIÓN

1.

Correo de confirmación

2.

Recordatorio

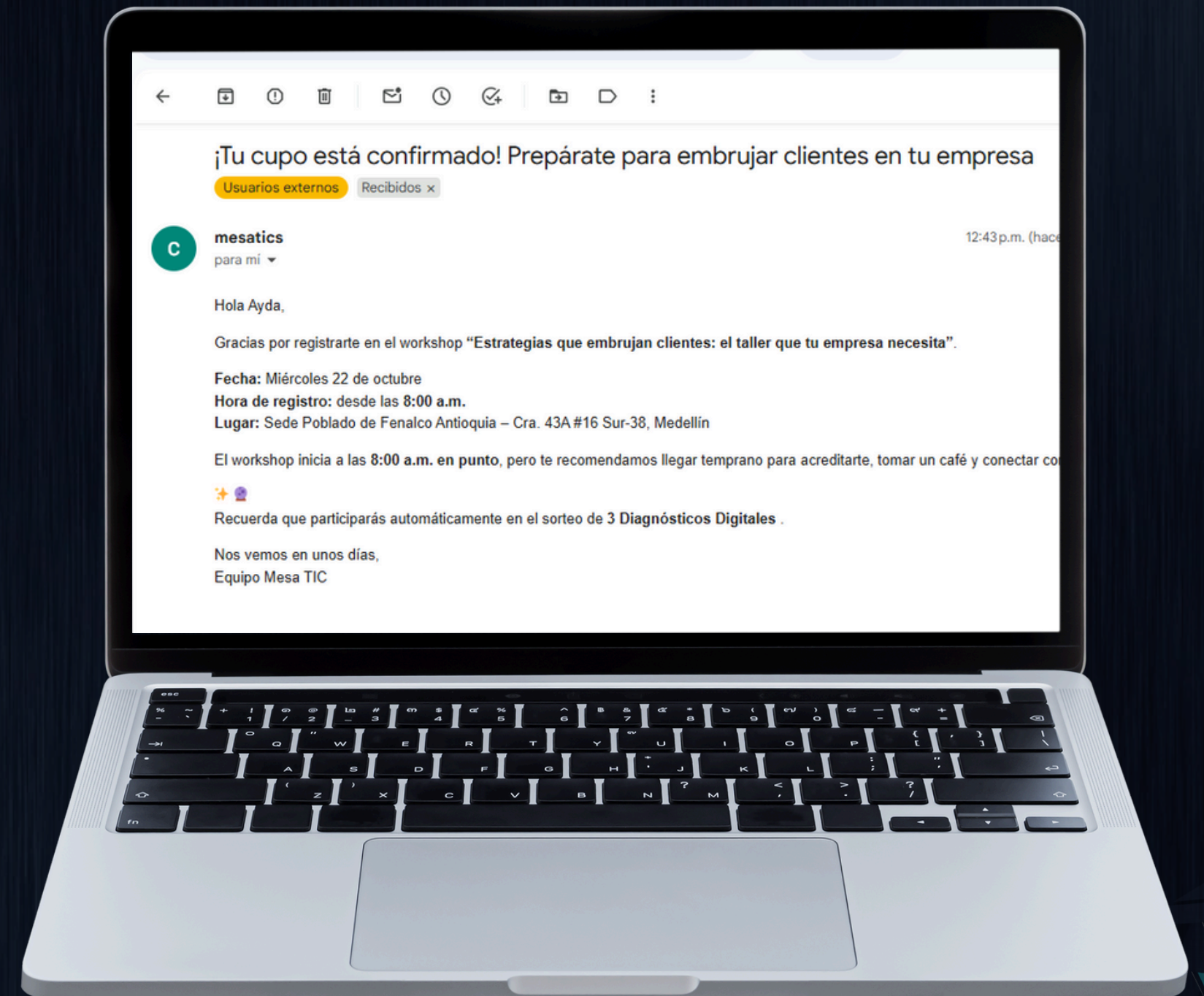


3.

Enviar mensaje de texto y whatsapp recordando 2 horas antes

4.

Llamadas telefónicas



ENFOQUE DE ESTRATEGIA DIGITAL CONECTADA

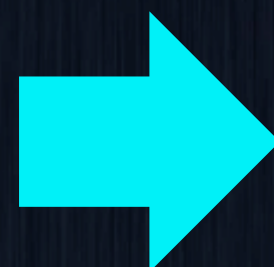
1 Atención



Contenido relevante genera confianza

- Publicaciones educativas
- E-books, guías y casos de éxito
- Webinars y recursos descargables

Objetivo: Atraer al cliente ideal resolviendo dudas reales antes de vender.
Métrica: CTR, número de leads captados, descargas, tiempo en sitio.



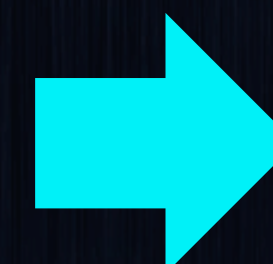
2 Automatización



8+ puntos de contacto eficientes

- Registro de interacciones y scoring de leads
- Tareas automáticas para el equipo comercial
- Reportes de conversión y embudo

Objetivo: Enfocar al equipo de ventas solo en leads listos para cerrar.
Métrica: tasa de conversión, valor del ticket promedio, ciclo de venta.



3

CRM



registra y guía
la venta

- Registro de interacciones y scoring de leads
- Tareas automáticas para el equipo comercial
- Reportes de conversión y embudo

Objetivo: Enfocar al equipo de ventas solo en leads listos para cerrar.

Métrica: tasa de conversión, valor del ticket promedio, ciclo de venta.

UNA ESTRATEGIA DIGITAL REAL

Conecta contenido, automatización y CRM para que cada contacto avance por un sistema claro y medible.



MODELO PASO A PASO DE LA ESTRATEGIA IDEAL

PASO 1.

Fundamentos: Investigación y Segmentación Estratégica

1

Conoce a tu cliente ideal

Define tus Buyer Persona
(decisiones, dolores y canales).

Mapea su recorrido:
Awareness → Consideración →
Decisión

2

Establece objetivos SMART

**Ejemplo: "50 leads
calificados al mes."**
**Enfocados en resultados,
no solo visibilidad.**

3

Unifica tu propuesta de valor

Alinea tu mensaje en
todos los canales



TIP CLAVE:

Involucra a marketing y ventas desde el inicio para definir qué es un lead calificado y segmentar con precisión

PASO 2.

Creación de Contenido de Valor y Distribución Omnicanal

Contenido + Automatización

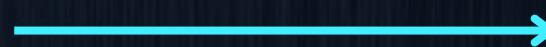
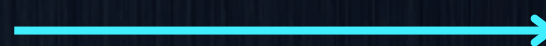
Contenido valioso

blog

ebook

caso de estudio

video demo



Automatización

newsletter segmentada

secuencia de emails educativos

redes sociales programadas

lead nurturing triggers

PASO 2.

Creación de Contenido de Valor y Distribución Omnicanal - ejemplos



IPasos para descargar la guía:

1. Sanea el QR
2. Sigue la cuenta
3. Comenta en esta publicación la palabra "GUÍA"
4. Brinda tus datos
5. Descarga la guía



PASO 3

Generación Automatizada de Prospectos

Convierte plataformas digitales en oportunidades comerciales en minutos.

Visualiza este embudo multicanal:



Todo centralizado en tu CRM: una base de datos lista para nutrir y convertir.

Leads extraídos y captados = Tu público objetivo listo para activar.

Incluye prácticas alineadas a la normativa RGPD / Habeas Data

PASO 4

Secuencia de Contacto Estratégica

EJEMPLO DE LÍNEA DE TIEMPO (5 DÍAS)

MULTICANAL + CONSISTENCIA = MÁS CIERRES

1
LUN

Email 1: Aporta valor
(nada de vender)

2
MAR

Conexión LinkedIn:
Personal, sin pitch

3
MIE

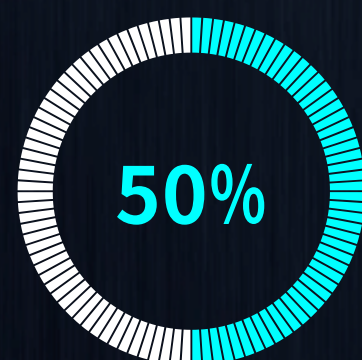
Email 2:
Caso de éxito breve

4
JUE

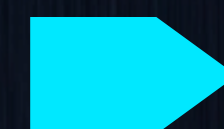
Llamada o
mensaje directo

5
VIE

Email 3: CTA
claro a reunión



En tasa de conversión aplicando
follow-ups constantes
(Fuente: prozer.io)



**EL SECRETO NO ES INSISTIR MÁS,
ES HACERLO MEJOR Y CON
LÓGICA**

PASO 5

Visibilidad Total con CRM Integrado

PIPELINE COMERCIAL EFICIENTE

ETAPAS CLAVE DEL PROCESO:



SOBRE CADA ETAPA: FLUJOS DE DATOS DESDE:



➡ **Todo fluye hacia tu CRM:**
Datos centralizados, trazabilidad completa.

➡ **CRM integrado =** Ninguna oportunidad perdida y decisiones basadas en datos reales.

DATOS ESTADÍSTICOS Clave

sobre la Prospección Automatizada

La implementación de un sistema de prospección digitalizado tiene un **impacto directo en la rentabilidad de las empresas**. Algunas cifras relevantes incluyen:



- Estos datos demuestran que una estrategia de prospección optimizada y automatizada es clave para el crecimiento sostenible de una empresa.

EL FUTURO NO SE IMPROVISA

SE DISEÑA CON DATOS, ESTRATEGIA Y SISTEMAS

**que te liberen tiempo y potencien tus
resultados.**

Si quieres ver cómo se aplica esto en tu empresa, solicita
hoy mismo tu diagnóstico gratuito.

Vas a salir con claridad, herramientas prácticas y una
estrategia realista diseñada para tu negocio.

**CONVERSEMOS SOBRE TU
ESTRATEGIA DIGITAL**

