



FUNNEL DE GENERACIÓN DE DEMANDA (OPORTUNIDAD)

El Desarrollo del Funnel de Generación de Demanda y Oportunidad, comienza cuando alguien se une a su lista de correo electrónico o ingresa por algún canal de comunicación y termina cuando se realiza la reunión comercial. Todo cambia cuando se unen a su lista de correo electrónico. Desde ese momento, pueden usar diversas tácticas de marketing para aumentar la probabilidad de llegar a una Reunión Concreta



CONOCIMIENTO DE LA MARCA

Tanto las marcas como los productos deben inyectar abundante contenido, que sea mucho más de calidad por sobre cantidad.

ATENCIÓN DEL TELEMARKETING

Se produce una atención del Prospecto hacia el Producto o Servicio, que es generado por el propio Ejecutivo Telemarketing o Especialista de Industria.

INTERÉS DEL PROSPECTO

Interés por Adopción y eventual uso del Producto o Servicio, es el momento donde ambos Ejecutivos concuerdan que el contenido tiene un Valor para su Empresa.

REUNIÓN CONCRETA



La Reunión es la instancia final de la Generación de Demanda. De haber inclinación de compra el proceso de comercialización prosigue a Cliente.



CREADO MARKETING TO BE



FUENTE

www.marketingtobe.com