

Marketing as a Service

Programa de Servicios integrales de Marketing, Ventas y Servicios online para pequeñas y Medianas empresas.



NUESTRO SERVICIO “MARKETING AS A SERVICE” PARA EMPRESAS B2B



En «I’M» *Inbound Marketing & Sales*, creemos en el poder del marketing para transformar negocios. Nuestra misión es ayudar a las empresas B2B a alcanzar su máximo potencial mediante estrategias de marketing online o digital efectivas, adaptadas a sus necesidades específicas. Sabemos que cada empresa es única, y estamos aquí para asegurarnos de que cada una de nuestras soluciones sea también única y eficaz.



¿Por qué?

Las PyMES son el motor de la economía, pero muchas veces carecen de los recursos y conocimientos necesarios para llevar a cabo estrategias de marketing efectivas. La razón fundamental para ofrecer MaaS es empoderar a estas empresas, ayudándolas a alcanzar su verdadero potencial en el mercado. Queremos que las PyMES puedan competir al mismo nivel que las grandes empresas, aumentando su visibilidad, generando más clientes potenciales y, en última instancia, creciendo de manera sostenible.

PROCESO



Consultoría Inicial :

Es la etapa donde se analiza la situación actual del cliente, se identifican sus necesidades y se definen los objetivos a alcanzar.

A partir de esta consultoría, se procede al desarrollo de la Estrategia de Marketing Personalizada.

Estrategia de Marketing Personalizada

Análisis de Necesidades:

Evaluar las necesidades específicas del cliente mediante un análisis detallado de su mercado, competencia y objetivos.

Definición de Objetivos:

Establecer metas claras y medibles alineadas con las necesidades y expectativas del cliente.

Diseño de Estrategia:

Crear un plan estratégico que detalla las tácticas y acciones necesarias para alcanzar los objetivos definidos.



Ejecución y Gestión de Campañas:

Implementación de Campañas:

Poner en marcha las campañas de marketing diseñadas en la estrategia, utilizando los canales adecuados para el cliente.

Gestión de Canales Múltiples:

Supervisar y manejar diversos canales de marketing (redes sociales, email marketing, SEO, etc.) para asegurar una ejecución coherente y efectiva.

Optimización Continua:

Ajustar y mejorar las campañas en tiempo real basándose en los datos y el rendimiento observado.



Análisis y Reportes:

Monitorización de Resultados:

Supervisar continuamente los resultados de las campañas para asegurar que se están cumpliendo los objetivos.

Análisis de Datos:

Analizar los datos recogidos para extraer insights valiosos y comprender el impacto de las campañas.

Reportes Periódicos:

Descripción: Proporcionar informes regulares al cliente para mantenerlo informado sobre el progreso y los resultados obtenidos.



Soporte Continuo:

Asistencia Permanente:

Ofrecer apoyo constante al cliente para resolver dudas o problemas que puedan surgir durante la ejecución de las estrategias.

Resolución de Problemas:

Abordar y solucionar cualquier inconveniente que pueda afectar el rendimiento de las campañas.

Ajustes Estratégicos:

Realizar ajustes en la estrategia según sea necesario para asegurar la efectividad y el cumplimiento de los objetivos.



Implementación de MarTech/StackTech:

Selección de Herramientas:

Elegir las herramientas tecnológicas adecuadas que se integrarán en la estrategia de marketing.

Integración de Sistemas:

Asegurar que las herramientas seleccionadas se integren de manera efectiva con los sistemas existentes del cliente.

Automatización de Procesos:

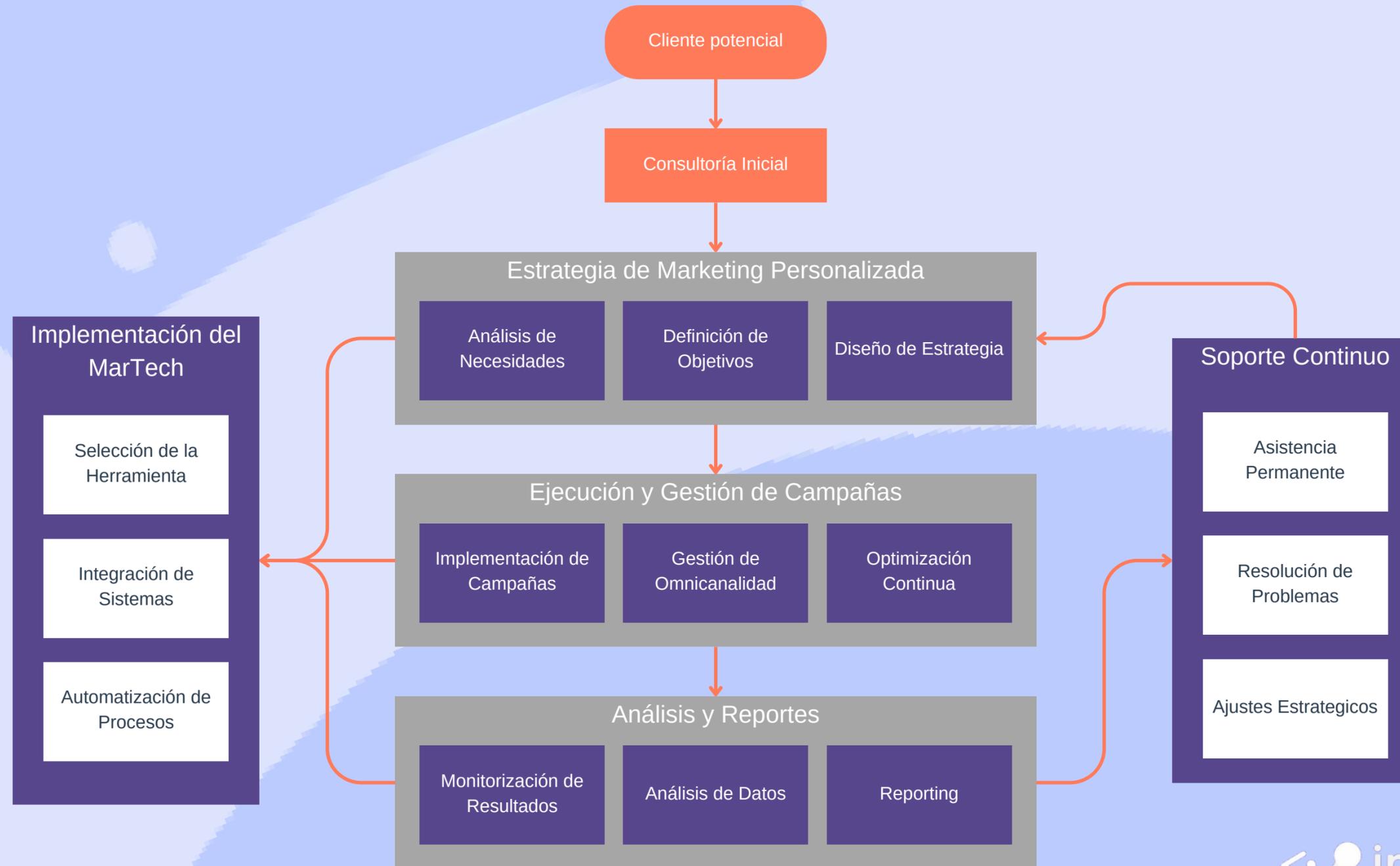
Descripción: Implementar soluciones de automatización para mejorar la eficiencia y efectividad de las campañas de marketing.



Nosotros recomendamos: **HubSpot** Una plataforma todo en uno.



Marketing as a Service - Proceso



Beneficios del Marketing as a Service

Flexibilidad y Escalabilidad:

Adapta tus estrategias de marketing según las necesidades y el crecimiento de tu empresa.

Escala fácilmente tus esfuerzos de marketing sin necesidad de incrementar significativamente tu personal interno

Acceso a Expertos:

Trabaja con un equipo de profesionales con experiencia en diversas áreas del marketing.

Benefíciate de conocimientos actualizados y prácticas innovadoras.

Reducción de Costos:

Ahorra en costos asociados a la contratación y capacitación de un equipo de marketing interno.

Optimiza tu presupuesto de marketing invirtiendo solo en lo que realmente necesitas.

Eficiencia y Resultados:

Mejora la eficiencia operativa al externalizar tus esfuerzos de marketing.

Obtén resultados medibles y ajusta las estrategias en tiempo real para maximizar el retorno de inversión (ROI).



¿Por qué elegirnos?

- **Experiencia y Conocimiento:** Contamos con años de experiencia ayudando a empresas B2B a crecer mediante estrategias de marketing efectivas y personalizadas.

CONOCE NUESTRO CASO DE ÉXITO



- **Enfoque en Resultados:** Nos centramos en obtener resultados tangibles para tu empresa, utilizando métricas claras y reportes detallados.
- **Soporte Dedicado:** Estamos comprometidos con tu éxito y ofrecemos un soporte continuo para garantizar que siempre tengas la ayuda que necesitas.
- **Innovación Continua:** Nos mantenemos al día con las últimas tendencias y tecnologías en marketing para ofrecerte siempre las soluciones más efectivas.

¿CONVERSAMOS?



Reg. SEPREC: 3512216010

NIT: 3512216010

+591-76414257 +591-79397327 +591-4583439

info@iminbound.com

Av. Ex Siles 872, entre Huaynakapac y Nanawa
Cochabamba - Bolivia