

THE DIGITAL ROAD

6, 7 Y 8 DE MAYO

#GOTODIGITAL #GOTOGETHER

SERGIO SANCHÍS

WORKFLOWS, NECESARIOS Y AUTOMÁTICOS

bilnea



Tecnología
para los negocios

"WORKFLOWS, NECESARIOS Y AUTOMÁTICOS"

PRESENTADOR



SERGIO SANCHÍS

DIRECTOR DE MARKETING DE
GRUPO MONTALT

"SI EL LEAD ESTÁ FRÍO, HAY QUE ACTUAR SOBRE ÉL ANTES DE INTENTAR QUE VAYA AL CONCESIONARIO A REALIZAR LA COMPRA. POR EJEMPLO, EN UN CONCESIONARIO DE COCHES PODEMOS OFRECER UNA OFERTA POR SU VEHÍCULO ACTUAL"

"CADA DÍA SE ENVÍAN 326 MIL MILLONES DE MAILS. SI NO UTILIZAMOS CONTENIDO PERSONALIZADO NO VAMOS A CONSEGUIR CAPTAR LA ATENCIÓN DEL USUARIO. ES EL NUEVO CONSUMIDOR Y DEBEMOS ADAPTARNOS A ÉL."

bilnea



Tecnología
para los negocios

"WORKFLOWS, NECESARIOS Y AUTOMÁTICOS"

"EL 61% DE LOS CONSUMIDORES SON MÁS SENSIBLES A LOS CONTENIDOS PERSONALIZADOS"

"¿COMO CREAR UN WORKFLOW? LA PRIMERA PARTE ES DEFINIR EL OBJETIVO. ¿QUEREMOS MAILS, LEADS? UNA VEZ TENGAMOS CLARA LA MÉTRICA Y EL OBJETIVO, PODREMOS SELECCIONAR LA HERRAMIENTA. EN SEGUNDO LUGAR, DISEÑAREMOS EL WORKFLOW. EN TERCER LUGAR, DEBEMOS SELECCIONAR LA HERRAMIENTA. EL CUARTO PASO ES LA ANALÍTICA. MEDIR, MEDIR Y MEDIR"

"LA DIFERENCIA ENTRE UNA STARTUP Y UNA GRAN EMPRESA ES QUE EN UNA STARTUP HAY MUCHA MÁS VELOCIDAD"

"PARA DEFINIR BIEN UN WORKFLOW DEBEMOS DEFINIR CORRECTAMENTE NUESTRO BUYER PERSONA. SABER LO QUE LE PREOCUPA, SUS VALORES, ETC. EL CLIENTE TIENE QUE NOTAR QUE ESTÁ TODO MUY PERSONALIZADO PARA CONSEGUIR ENGAGEMENT"

bilnea



Tecnología
para los negocios