GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo crear un funnel de conversión?, por BCM Marketing

Actualidad Empresarial | 03/02/2022 | 00:00

El funnel de conversión es una de las herramientas más poderosas en el marketing digital porque permite visualizar el recorrido del usuario desde que visita por primera vez una página web, hasta que realiza alguna acción de compra.

En este contexto, BCM Marketing es una agencia de marketing en Barcelona especializada en el sector B2B industrial, que dispone de un equipo de expertos que se convierten en partners estratégicos de las empresas y los asesoran para que alcancen sus objetivos de rentabilidad, a través del uso de herramientas y acciones 360 en materia de marketing digital.

Crear un funnel de conversión para una empresa industrial

El funnel o embudo de conversión consiste en una herramienta que le permite a las empresas ir reduciendo progresivamente el número de usuarios que visitan su página web a lo largo de las diferentes fases, hasta convertirlos en clientes potenciales. Para llevar a cabo este proceso, es fundamental establecer tres etapas bien diferenciadas.

La primera es TOFU (Top of the Funnel), en esta fase se aplican todas las técnicas necesarias para captar visitantes anónimos que no manifiestan ninguna intención de compra, por lo que es necesario captar su interés con contenido de valor como, ebooks, plantillas, cursos gratuitos etc. La fase intermedia del funnel es MOFU (Middle of the Funnel), en ella se encuentran los leads que han manifestado una intención de compra y su objetivo es clasificarlos hasta acercarlos a la toma de decisión de compra. Por último, está la fase BOFU (Bottom of the Funnel) en la cual el lead ya está preparado para recibir la oferta de servicio y adquirir el producto final.

Llevar a cabo un funnel de conversión de forma manual es un trabajo muy complejo que puede conllevar mucho tiempo a las empresas. Profesionales en marketing digital como BCM Marketing, recomiendan utilizar herramientas de automatización como Salesforce o Pardot que permitan llevar un seguimiento más eficiente sobre los movimientos de los leads.

Expertos en funnel de conversión para empresas B2B

BCM Marketing es una agencia de marketing digital en Barcelona que cuenta con una trayectoria de más de 25 años de experiencia ayudando a las industrias B2B a crecer a través de planes personalizados y herramientas de marketing que generan conversiones.

Para alcanzar los objetivos de sus clientes, el equipo de expertos de la agencia se encarga de estudiar las necesidades de las empresas, analizan el mercado y sus competidores y crean planes estratégicos que generan ventas. Además, llevan a cabo todas las acciones de marketing digital necesarias para captar la atención de los usuarios, diseñando campañas publicitarias, videos publicitarios entre otros recursos gráficos.

Actualmente, BCM Marketing cuenta con más de 2.000 proyectos realizados, lo que los convierte en una agencia referente en el sector de marketing industrial en España.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/166018-como-crear-un-funnel-de-conversion-por-bcm-marketing.htm