GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo generar leads? El método de Khumbu

Actualidad Empresarial | 19/09/2023 | 00:00

Actualmente, las empresas y negocios se enfrentan al gran reto de conquistar nuevos clientes mediante acciones de marketing digital que potencien sus productos y servicios.

La estrategia de generar leads dentro de este proceso es muy relevante dado que permite atraer a los consumidores que muestran interés en el producto o servicio de una marca y, a través de la información de contacto recopilada, convertirlos en clientes potenciales.

En ese contexto, Khumbu es una empresa especializada en la captación de contactos para entornos B2B con ejes en el asesoramiento a medida, el desarrollo profesional y la integración de nuevas tecnologías.

La importancia estratégica de generar leads

Un lead es una persona o una organización, considerada cliente potencial o “prospecto”, que de alguna forma exhibió interés en consumir un producto o servicio de una empresa y, a cambio, brindó su información de contacto personal en un formulario de adhesión.

La generación de leads es una acción estratégica orientada a captar nuevos clientes para un negocio, ampliar la base de contactos y potenciar la marca en el mundo online e incrementar los ingresos. Si bien existen numerosas formas de atraer a los consumidores potenciales, hay algunas que son esenciales como la implementación del email marketing, que suele ser el primer punto de conversión en el proceso del cliente; la elaboración de contenidos de valor para la audiencia y la publicidad de pago en redes sociales (Facebook e Instagram)

Del mismo modo, una estrategia de captación de leads debe contemplar la aplicación de páginas de aterrizaje (landing pages), la introducción de newsletter para informar las tendencias u ofertas; la creación de contenidos descargables atractivos (ebooks, webinairs, infografías, revistas digitales) y el SEM (Search Engine Marketing) que genera grupos segmentados, en función de la intención de búsqueda de los anuncios y páginas en las que navegan los usuarios.

Desplegar una campaña de atracción de consumidores potenciales, independientemente de los beneficios mencionados, también contribuye a segmentar y personalizar el tipo de público que accede a una marca. Asimismo, es un factor diferencial respecto de la competencia y representa una oportunidad de fidelización.

Cómo es el método de Khumbu para captar leads

Khumbu es una firma especializada en la generación de leads para empresas B2B, cuyo enfoque principal es el de ayudar a las organizaciones, marcas o negocios, con su departamento comercial digitalizado, a conseguir reuniones cualificadas de venta de forma automática.

Para ello, ofrece servicios de automatización de correo electrónico y LinkedIn, al igual que estrategias de marketing digital, campañas en redes sociales, posicionamiento SEO, branding, diseño web y newsletter.

La empresa se encarga de diseñar y ejecutar todo el proceso de captación de leads de las compañías, de rediseñar y robustecer la marca en los canales de comunicación digitales. Gracias a esta metodología es posible generar leads de calidad de manera automática y efectiva.

La solución integral que propone Khumbu combina tecnología y estrategia con el objetivo de que los entornos B2B afiancen su presencia digital y puedan lograr sus metas comerciales.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/217159-como-generar-leads-el-metodo-de-khumbu.htm