GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Planificación y control para escalar ventas B2B con Khumbu

Actualidad Empresarial | 15/04/2024 | 00:00

La generación de leads es clave en un entorno empresarial que es cada vez más competitivo.

Esto permite mantener un flujo constante de clientes o usuarios potenciales y construir una base sólida para desarrollar un negocio. Ahora bien, para alcanzar estos objetivos, es necesario contar con una estrategia sólida.

Con respecto a esto, la empresa Khumbu se especializa en la generación de leads para compañías del segmento B2B. Esta firma realiza un acompañamiento integral a sus clientes y provee múltiples servicios como pathing follow, digital ascent y sales funnel. De este modo, es posible disfrutar de un ascenso controlado y sostenible.

Escalar ventas B2B con los servicios de Khumbu

La generación de leads requiere de estrategias que sean atractivas para el público objetivo de un negocio. En un contexto en el que lo digital es cada vez más importante, esto implica la utilización de canales y herramientas online que permitan obtener información de contactos.

Además, una vez que un lead es generado hay que mantener el interés y cultivar la relación. Para ello, por ejemplo, Khumbu diseña campañas de marketing por correo electrónico personalizadas, creando contenido relevante para mantener una comunicación constante.

Esta compañía también se especializa en la utilización de software CRM y herramientas de automatización. A su vez, estos elementos contribuyen a gestionar contactos, segmentar el público y rastrear el progreso de cada lead en el embudo de ventas. De este modo, es posible comprender cuáles son las acciones que están funcionando y qué mejoras se requieren.

Con respecto a esto último, es clave establecer indicadores de rendimiento (KPI) claros y analizar métricas como la tasa de conversión y el coste por lead. Esto permite efectuar una evaluación eficaz sobre las estrategias que se están llevando a cabo.

Servicio integral

El servicio de pathing follow que ofrece esta empresa consiste en un acompañamiento constante que comienza en la etapa de planificación de una estrategia y continúa durante el ascenso del negocio. El objetivo es conseguir un crecimiento efectivo para escalar la presencia digital de una marca. Para ello, es necesario generar contenido atractivo.

Con respecto a esto último, los profesionales de Khumbu cuentan con experiencia en la creación de blogs, e-books, vídeos, whitepapers y otros recursos que proporcionan información útil a una audiencia objetivo. Asimismo, implementan técnicas de SEO para posicionar el contenido y disponen de la capacidad de organizar campañas publicitarias tanto en buscadores como en redes sociales. Por último, los expertos de esta firma se encargan de diseñar el proceso de ventas (sales funnel) para obtener mejores resultados.

Con el apoyo de Khumbu es posible planificar y ejecutar estrategias para captar leads y conseguir mejores resultados en ventas en negocios diseñados para el canal B2B.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/235421-planificacion-y-control-para-escalar-ventas-b2b-con-khumbu.htm