GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Fullpowerdata facilita listados de empresas con email para campañas comerciales más segmentadas

Actualidad Empresarial | 30/09/2026 | 00:00

La prospección comercial requiere información que permita identificar empresas con un perfil adecuado para cada campaña y establecer acciones de contacto más segmentadas. El email marketing y el telemarketing continúan formando parte de estas estrategias, especialmente cuando se apoyan en criterios que ayudan a delimitar el público empresarial al que se dirige cada acción. En este ámbito, Fullpowerdata ofrece bases de datos de empresas orientadas a facilitar la identificación y segmentación de potenciales contactos comerciales.

Información segmentada para campañas de email marketing y telemarketing

Las bases de datos empresariales permiten acotar las acciones comerciales según las características de las compañías que resultan relevantes para cada campaña. En lugar de trabajar con listados generales, la segmentación ayuda a establecer criterios relacionados con la actividad empresarial o la localización geográfica.

Fullpowerdata permite configurar listados a partir de diferentes parámetros y acceder a información empresarial que puede incluir correo electrónico, teléfono, dirección, código postal, página web, facturación o número de empleados, en función de los datos disponibles en cada selección.

De esta manera, los listados de empresas con email pueden emplearse como punto de partida para campañas de email marketing dirigidas a segmentos concretos. La disponibilidad de números de teléfono permite, asimismo, plantear acciones de telemarketing y prospección comercial mediante otros canales. Los datos se proporcionan en formatos Excel y CSV, facilitando su tratamiento y organización para distintas acciones comerciales.

La actualización de los datos como parte de la prospección comercial

La utilidad de una base de datos está estrechamente relacionada con la vigencia de la información que contiene. Las empresas cambian de ubicación, modifican sus canales de contacto, actualizan su actividad o dejan de operar, por lo que la revisión periódica de los registros constituye un aspecto relevante para trabajar con este tipo de recursos.

Fullpowerdata desarrolla procesos de actualización y validación de la información empresarial disponible en su plataforma. Este enfoque busca ofrecer datos que puedan utilizarse para delimitar mercados, localizar potenciales clientes y preparar campañas comerciales con criterios de segmentación definidos previamente.

En un entorno en el que las acciones comerciales requieren una selección cada vez más precisa de sus destinatarios, Fullpowerdata sitúa las bases de datos de empresas como una herramienta para organizar la prospección y desarrollar campañas de email marketing y telemarketing a partir de información empresarial segmentada y actualizada.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/305329-fullpowerdata-facilita-listados-de-empresas-con-email-para-campanas-comerciales-mas-segmentadas.htm