

3 claves para que tu estrategia de Marketing Digital Industrial o B2B comience a generar resultados comerciales



– Fechas y horario

Jueves, 7 de noviembre. De 09:30-13:00 h.

– Formato

Presencial .

– Lugar

Torre BAT, (Gran Vía, 1, Bilbao, Bizkaia).

– Duración

3,5 horas.

– Plazas

30

– Dirigido a

- Exclusivo para cargos de dirección, marketing y ventas pertenecientes a PYMES industriales o B2B con necesidad o interés en desarrollar estrategias digitales orientadas a la fidelización de la cartera de clientes actual y la captación de nuevo negocio

* [Máximo dos personas por empresa.](#)

3 claves para que tu estrategia de Marketing Digital Industrial o B2B comience a generar resultados comerciales

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Comprender la diferencia entre los KPIs de visibilidad y KPIs comerciales.
- Conocer los principales elementos críticos que favorecen o penalizan la captación de nuevos clientes a nivel online.
- Descubrir referencias de éxito y fracaso de otras compañías.
- Identificar posibles aplicaciones prácticas de lo aprendido.

Contenido de la formación

- La palabra “resultados” y su perversión.
- Clave 1: el diseño de los objetivos del proyecto.
- Clave 2: asemejando la experiencia de compra B2B a la experiencia B2C.
- Clave 3: la medición del ROI.
- Casos de éxito y fracaso.
- Caso práctico.

Formación impartida por



Urko De La Torre Alberdi

CEO de ADI Revolution y profesor colaborador de la UPV/EHU y Deusto Business School. Executive MBA por ESIC

Más de 8 años de experiencia ayudando a grupos empresariales y PYMES industriales, tanto

nacionales como internacionales, en el diseño y puesta en marcha de estrategias comerciales-digitales.