

## 3 CLAVES PARA QUE TU ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL INDUSTRIAL O B2B COMIENCE A GENERAR RESULTADOS COMERCIALES

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


<b>FECHAS Y HORARIO</b>	Jueves, 12 de junio. De 09:30-13:00 h.
<b>FORMATO</b>	Presencial.
<b>LUGAR</b>	Hotel Arima (Sala Magnolia). Paseo de Miramón, 162, Donostia, Gipuzkoa. Parque Científico y Tecnológico de Gipuzkoa.
<b>DURACIÓN</b>	3,5 horas.
<b>PLAZAS</b>	30
<b>DIRIGIDO A</b>	<p>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.</p> <p>* Máximo dos personas por empresa.</p>

### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- 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.

### CONTENIDOS 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

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.