



Escala tus ventas in-company 26h



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 26 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Al inscribirte Bootcamp, no solo tendrás nociones básicas y avanzadas sobre la teoría del Marketing, sino que habrás aprendido a usar y replicar las mejores estrategias para la prospección, segmentación y contacto de tus potenciales clientes en la web. Sabrás encontrarlos en LinkedIn con las mejores herramientas de segmentación y automatización, sabrás ubicarlos de forma geográfica, a través de Google Maps, o directo desde listados en las redes, a través del Scraping. Además, podrás continuar tu contacto de manera automática y semiautomática con las mejores estrategias de Email Automation, para luego hacer los followups más efectivos y automáticos, de manera potenciar tu tiempo y energía.

CONTENIDOS

- 1/ Buyer Persona & Product Market Fit Growth Marketing ; Introducción al concepto de Marketing de producto y Growth Marketing. Presentación inicial de los Frameworks de venta. Concepto y generación de Buyer Personas, Funnel de ventas. Value Proposition Canvas, el mapa de la empatía.
- 2/ LinkedIn Automation : Aprende a encontrar a tu Buyer Persona en LinkedIn. Utiliza los filtros y los Comandos Booleanos para potenciar tus búsquedas y hacerlas más específicas. Encuentra a tu Buyer Persona en su compañía con LinkedIn Empresas. Construye tus Bases de Datos de forma inteligente.
- 3/ Prospectin- Lead Generation Tools :Suma la herramienta ProspectIn a tus estrategias en LinkedIn. Dominaras los procesos para invitar, mensajear, o visitar perfiles, según lo requiera su Framework. Podrás establecerlo en un escenario de varios pasos y sabrás la importancia de importar y exportar bases de datos desde la herramienta.
- 4/ Data Extraction - Cadenas en acción para aumentar tus leads Aprende a identificar dónde están tus potenciales Leads en internet y cómo captar su información sin romper el Reglamento General de Protección de Datos Europeo. Todo a través de técnicas de Web Scraping y procesos semi-automatizados.
- 5/ Copywriting - La importancia de la redacción ;Consigue redactar los contenidos perfectos para cada tipo de contacto, generando conversaciones que agreguen valor y aprende a utilizar correctamente el A/B testing, implementa tu modelo ideal: BAB, PAS, AIDA, FOMO o el blend perfecto.
- 6/ ProspectIn. Visita de perfiles. Obtención de correos. Mensajería profesional.; En esta unidad aprenderemos a potenciar el uso de ProspectIn para obtener la mayor cantidad de información de nuestros prospectos. Visitaremos sus perfiles de forma automática, obtendremos sus emails, y aprenderemos a usar hacks para conseguir los emails de los prospectos que no nos han aceptado. Además, aprenderemos a usar Piwaa, la herramienta necesaria para administrar nuestros mensajes en LinkedIn de manera profesional.
- 7/ Armado de Marco de trabajo ;Integra todas las herramientas y métodos aprendidos hasta ahora en un flujo de trabajo final y validado. Tras esta clase, comenzarás a captar los leads para tu compañía a través de nuevos canales mejorando día a día mediante las técnicas de A/B Testing.
- 8/ Arma tus propios frameworks desde cero