



GROWTH MARKETING B2B - Generación de Leads y reuniones



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 32 h
Precio: 416.00€

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

OBJETIVOS

Que los comerciales de grado medio y superior logren aumentar sus contactos y ventas de manera digital

CONTENIDOS

#1: Marketing de producto & Growth Marketing

Introducción al concepto de Marketing de producto. Generación de Buyer Personas, Funnel de ventas. Value Proposition Canvas. ¡Prepárate para salir al mundo del Marketing actual y vender tu MVP!

#2: - Value Proposition Canvas

Aprende a manejarte con este increíble método de representación visual para ponerte en la piel del cliente y crear una solución que realmente satisfaga sus necesidades. Empieza a diagramar tu propio mapa de empatía.

#3: Copywriting - La importancia de la redacción

La importancia del Copywriting en la estrategia de Marketing. Consigue redactar los contenidos perfectos para cada tipo de contacto. Aprende a utilizar el A/B testing y la mejora continua. Implementa tu modelo ideal: BAB, PAS, AIDA, FOMO o el blend perfecto.

#4: Lead Generation Tools - Convierte el Outbound en Inbound

El rol de las herramientas tecnológicas como captadores de Leads. Clase ideal para poner en práctica tu flamante habilidad de Copywriting. Haz que los leads Outbound se transformen en Inbound mediante estrategias de contacto especializadas.

#5: Data Extraction - Cadenas en acción para aumentar tus leads

Aprende a identificar los sitios web donde se encuentran tus potenciales Leads y capta su información a través de técnicas de Web Scraping. Capta información útil de manera automatizada y eficaz para adquirir leads 24/7.

#6: E-Mail Marketing - ¡En Multiply lo hacemos diferente!

Automatizaciones de procesos de contacto, re-contacto y captación. En esta clase aprenderás cómo aumentar la cantidad y calidad de leads que llegan a tu pipeline mediante el mix de procesos automatizados de contacto y follow-up por email.

#7: Armado de flujo 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: Presentación final

Presenta y expón tus resultados en clase. Obtén feedback final del profesor, los asistentes y tus compañeros. Además, en esta clase contaremos con la presencia de expertos en Growth Hacking para asesorarte sobre la estrategia futura en charlas 1:1