Publicado en Madrid el 13/06/2019

Leadera Marketing Solution redefine con Automatización e Inteligencia Artificial la ecuación marketing-ventas para las empresas navarras

Su objetivo en Navarra, es impulsar su desarrollo en todas las empresas que inviertan más de cien mil euros al año en publicidad digital, para aplicar inteligencia al desarrollo de sus actividades de ventas, mediante la implementación de ventas inbound. Entre los mercados que abordaran de cara al 2019 está el sector de turismo, industria, medioambiente, comunicación, entre otras

Leadera Marketing Solutions, solución de digitalización del proceso comercial de la compañía tecnológica global española Dominion, redefine el marketing y las ventas, ofreciendo un ecosistema integral que da soporte inteligente, en cada una de las fases del customer journey, a los equipos de estas áreas de negocio, acelerando la transformación de los leads en ventas efectivas. Leadera Solutions crea un nuevo paradigma basado en la digitalización, integración y automatización de todas las fases y procesos del funnel de ventas online. Una solución basada en Automatización e Inteligencia Artificial destinada a conseguir convertir las actividades de marketing en ventas reales, reducir costes de producción en ratios cercanos al 50% y mejorar las oportunidades de los comerciales de forma real.

Su objetivo en Navarra, es impulsar su desarrollo en todas las empresas navarras que inviertan más de cien mil euros al año en publicidad digital, para aplicar inteligencia al desarrollo de sus actividades de ventas. Entre los mercados que abordarán de cara al 2019 están: turismo, industria, medioambiente, comunicación, entre otras.

Para Diego San Roman, Director de Soluciones de Negocio de Dominion Digital “Navarra es un mercado muy importante para nosotros porque entendemos que las empresas navarras están desarrollando sofisticadas actividades de ventas y buscan la eficiencia para llegar de manera rápida, rentable a un su audiencia objetivo que influye en las decisiones de compra de sus productos gracias a la innovación y a la incorporación de herramientas digitales al proceso comercial (Marketing y Ventas)”.

La solución, desarrollada con tecnologías de última generación, como Big Data, Inteligencia artificial o machine learnig, ofrece un ecosistema “todo en uno”, formado por tres módulos principales: Leadera Sevices, Leadera Segment y Leadera Optimize, en el que se pueden integrar fácilmente múltiples herramientas de terceros.

“Leadera -explica Diego San Román, - ayuda a los equipos de marketing y ventas a definir las estrategias, crear campañas y soportes, generar leads, cualificarlos y cerrar la venta. Gracias a esta visión holística, permite aprovechar y optimizar cada punto de contacto con los potenciales clientes y ayuda a mantener los leads y transformarlos en ventas.”

Customer Journey

Leadera Solutions ofrece servicios y herramientas avanzadas y eficientes en cada una de las etapas del Customer Journey. En la fase inicial, el módulo Leadera Services simplifica la definición y optimización de funnels automatizados, facilita la captación de leads cualificados, la organización y gestión de landing pages y campañas en una sola herramienta sencilla y accesible. Tras esta etapa, Leadera Optimize realiza la cualificación y reparto inteligente de leads, con herramientas de distribución avanzada de los leads generados entre los mejores vendedores.

El proceso continúa con la optimización las RRSS, con sistemas de escucha activa, creando perfiles sociales completos, enriqueciendo los contactos, y proponiendo estrategias de marketing personalizadas. Además, las herramientas de Lead Nurturing de la solución permiten desarrollar comunicaciones personalizadas, agilizar y optimizar programas de marketing y medir el impacto en ventas.

Leadera incluye también un CRM basado en la Web que reúne en una única solución la gestión de las relaciones con los clientes. El funnel continúa en el Contact Center de la plataforma, que ofrece servicios avanzados para cierre efectivo de los leads generados y la conversión en venta. Se completa con chatbots de atención al cliente que resuelven sus dudas y chatbots comerciales capaces de generar nuevas oportunidades de venta a través de diferentes canales (eCommerce, Facebook Messenger, Twitter, Alexa, Cortana, Google, Skype, etc…). En proceso concluye en una web transaccional -eCommerce- avanzada y personalizada.

Generar, cualificar, convertir, vender

Leadera Services incluye soluciones de Search Engine Marketing, Display, Email Marketing, Social Madia, Marketing y Remarketing, Chatbots y RRSS optimizadas que facilitan la generación y captación de leads para convertirlos en ventas. Incluye soluciones de marketing engagement y lead nurturing como elementos clave de automatización de marketing, donde se desarrollan comunicaciones personalizadas para agilizar y optimizar programas de marketing o medir impacto en venta.

Por su parte, Leadera Segment permite crear, editar y publicar conjuntos de Landing pages comerciales con un alto grado de personalización para acelerar y mejorar la conversión de públicos interesados en cada campaña a leads comerciales, reduciendo los costes de creatividad y producción en más de un 45%.

El módulo organiza todas las Landing Pages de campaña en una única herramienta digital online, acelera el proceso de revisión y actualización y permite activar o desactivar campañas en segundos. Además, de permitir un alto grado de segmentación para los diferentes sesgos a los que se dirigen cada campaña, creando un orden importantísimo para la posterior gestión de los cientos de Landing pages que se van generando para cada evento de campaña

El tercer módulo, Leadera Optimize recibe los leads procedentes de las campañas de publicidad y de otras fuentes y los procesa para entregarlos a los transformadores más adecuados en cada caso (Tele Ventas, eCommerce, vendedores…). Permite saber ¿Quién cierra los leads? ¿Quién transforma mejor entre los vendedores seleccionados? y registra todo el proceso para poder trazar los mejores

resultados de negocio.

Ofreciendo la visión 360º de todo el ciclo de vida del lead
Leadera Optimize reduce los contactos efectivos en un 46%, ofreciendo una selección más precisa que aumenta el ratio de conversión. También define múltiples decisiones de reparto, según campaña, aplicando scoring probabilístico basado en Inteligencia Artificial. Se integra con otros CRMs, alinea las campañas con Adwords, distribuyendo los leads de forma óptima para que las conversiones de SEM se traduzcan en ventas, y unifica en una única plataforma para todos los reportes de analítica de generación y cierre de leads.

Datos de contacto:
MIGUEL ÁNGEL TRENAS

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Marketing Navarra Recursos humanos

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es