

Cyberclick impartirá una formación gratuita sobre Inbound Sales

- El webinar abordará las claves para transformar el proceso de compra y conocer al nuevo consumidor

Barcelona, 18 de febrero de 2019. Este jueves Cyberclick, agencia especializada en marketing y publicidad digital, impartirá un webinar sobre Inbound Sales para abordar esta nueva metodología de ventas.



El término Inbound Sales fue acuñado por Hubspot para revolucionar el modelo tradicional de ventas e ir un paso más allá. Se trata de transformar el proceso de compra y adaptarnos al nuevo usuario digital para mejorar los resultados comerciales. En el webinar [“Inbound Sales: Cómo mejorar tus resultados de ventas”](#), David Tomás, CEO y cofundador de Cyberclick y experto en marketing digital, y Marina Sala, Inbound Marketing Strategist de Cyberclick, nos ofrecerán las claves para implementar esta nueva estrategia de ventas.

Durante 55 minutos, los formadores detallarán aquellos aspectos fundamentales que toda empresa debe tener en cuenta para transformar su proceso de ventas. Así pues se incidirá en la importancia de conocer al nuevo usuario y su proceso de compra, se abordarán conceptos como el buyer journey, el buyer persona y la metodología Funnel Advertising y se ofrecerán las claves para crear contenido interesante y automatizar acciones.

Este webinar forma parte de Cyberclick Academy, una apuesta de la agencia por la formación gratuita en marketing digital. Cyberclick publica mensualmente contenidos de valor sobre marketing online y publicidad digital para ayudar a las empresas a definir su estrategia digital.

Contenidos del Webinar

- **Conoce al nuevo cliente y el proceso de compra:** entiende cómo son y cómo compran los millennials y los centennials.
- **Definición del Buyer Journey y el Buyer Persona**
- **Metodología Funnel Advertising:** las acciones del plan de marketing empiezan en la parte baja del funnel, donde es más sencilla la conversión. Metodología creada por Cyberclick que te ayudará a optimizar ventas.
- **Inbound Sales vs. Outbound Sales:** diferencias entre ambos conceptos y cómo unidas te pueden ayudar a mejorar tu estrategia de ventas
- **Las claves para crear contenido que venda:** selección de keywords para desarrollar contenido acertado.
- **Automatización de las ventas**

Datos de interés sobre la formación

- **Webinar gratuito:** para registrarse clicar [en este enlace](#).
- **Día:** Jueves 21 de febrero de 2019 a las 17h, España (Canarias 16h y México DF 11h).
- **Duración:** 55 minutos en total. 45 de explicación y 10 de preguntas.
- **Ponentes:**
 - David Tomás [@davidtomas](#), CEO y cofundador de Cyberclick, experto en marketing digital.
 - Marina Sala, Inbound Marketing Strategist de Cyberclick.

Sobre Cyberclick

Cyberclick es una empresa especializada en marketing y publicidad digital.

Acompañamos a nuestros clientes en la creación de su estrategia y la optimización de campañas de publicidad online, desde una perspectiva innovadora, analítica y científica y con compromiso en los resultados. Contamos con equipos especializados para cada área del marketing digital: SEM, Email Marketing, Social Ads, Inbound Marketing, Branded Content, Publicidad Nativa, Data Science, Auditoría de Publicidad y Formación In-Company.

Además, queremos demostrar que la excelencia sólo es posible con un equipo de personas felices. Cyberclick fue considerada, durante dos años consecutivos, como la mejor pyme para trabajar en España, según Great Place to Work.

Contacto de prensa

Tanit de Pouplana

tpouplana@cyberclick.net

(+34) 93 508 82 34 / 619 65 44 44