

Cyberclick impartirá el próximo jueves un webinar gratuito sobre Inbound Marketing y Marketing Automation

La formación online abordará los beneficios de la automatización en las acciones de Inbound Marketing

Barcelona, 6 de marzo de 2018. El Inbound Marketing y la automatización de procesos revolucionarán el marketing digital. Una buena estrategia de Inbound es fundamental para generar leads cualificados de forma escalable. El Marketing Automation, por su parte, aporta muchos beneficios en la implementación de acciones de Inbound Marketing. La combinación de ambas disciplinas es necesaria para escalar negocios y multiplicar oportunidades de venta.



Por ello, Cyberclick dedicará su próximo webinar en profundizar ambos conceptos y analizar qué beneficios presentan para los equipos de marketing. La formación, que se impartirá de forma online el próximo jueves 14 de marzo, compartirá las claves para diseñar un plan de automatización en inbound marketing, así como herramientas de marketing automation y un caso de éxito.

Bajo el título [Marketing Automation: los beneficios para tu Inbound Marketing](#), las ponentes, Laia Cardona, responsable de la estrategia de Inbound Marketing en Cyberclick, y Marina Sala, experta en Marketing Automation, abordarán también la automatización de captación de clientes, desde la generación de leads hasta la cualificación para ventas. Ambas

insistirán en la necesidad de automatizar procesos dentro de los equipos de marketing para lograr interacciones más personalizadas y crear experiencias valiosas para el usuario.

Contenidos del webinar:

- Qué entendemos por marketing automation
- **Beneficios del marketing automation dentro de una estrategia de inbound marketing.**
- **¿Cómo realizar un plan de automatización en inbound marketing?** Emails, workflows, reasignación de los contactos, descargas de contenidos, etc.
- **Automatizar la captación de clientes.** Desde la generación de leads hasta la cualificación para ventas. Lead Nurturing y Lead Scoring predictivo.
- **Acciones que se pueden automatizar con el marketing automation.** Todos pensamos en el envío de emails, pero se pueden automatizar muchas acciones de la estrategia de inbound marketing.
- **Herramientas de marketing automation.** Softwares disponibles en el mercado.
- **Caso de éxito: Cyberclick.** En 2 años hemos visto cómo nuestro tráfico web mejoraba un 1075%, de noviembre de 2016 a noviembre de 2018 por usar una herramienta de automatización como Hubspot. La captación de leads la hemos multiplicado casi x7 en el mismo periodo.

Datos de interés sobre la formación

- **Formato:** Formación digital impartida en directo a través del canal de Youtube de Cyberclick (en privado solo para registrados).
- **Webinar gratuito:** para registrarse [clicar en este enlace](#)
- **Día:** Jueves 14 de marzo de 2019 a las 17h (hora peninsular en España). Canarias 16h y México D.F. 11h.
- **Duración:** 45 minutos de formación + turno de preguntas de máximo 10 minutos.
- **Ponentes:** Laia Cardona, responsable de la estrategia de Inbound Marketing en Cyberclick, y Marina Sala, especialista de Inbound Marketing en 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