

Estrategia de crecimiento



¿PARA QUIÉN ES ESTA Esta que a cali mejor

Esta guía es para empresas en busca de un externo que les ayude a optimizar su generación de demanda, a calificar a los prospectos para su equipo de ventas, o mejorar su customer delight (retención y experiencia de compra) o algún otro asunto relacionado con su crecimiento.

Si aún estás indeciso en tu elección, y te sigues preguntando: ¿Cuál es la mejor agencia para mi empresa?... no te preocupes, para eso está esta guía, su objetivo es el ayudarte a tomar la decisión adecuada que te permita cumplir con tus metas y objetivos. Cómo elegir AGENCIA DE CRECIMIENTO ideal para ti y tu empresa.

Si tienes ya una inquietud en mente puedes platicar con nosotros para definir el **GROWTH PLAN de tu empresa, solo da clic aquí:**

QUIERO EL GROWTH PLAN
PARA MI EMPRESA



PLANTEA TUS OBJETIVOS Y ALCANCES

El primer paso que debes realizar es preguntarte y analizar sobre tus necesidades actuales como empresa, es decir, debes de analizar cuál es el "punto de Aquiles" de tu empresa y qué quieres mejorar.

Ejemplos de esto es presentar una dificultad en la generación de demanda, no poder atender a todos tus leads, perfeccionar tu cierre de ventas, mejorar el posicionamiento de tu marca, mejorar tu seguimiento comercial y atención al cliente, entre otras.

Una cosa es que cualquiera te lo pueda comprar y otra muy diferente es que todos lo quieran. Salvo que tengas algún producto como los llamados "commodities" o productos de primera necesidad, tu producto o servicio no es para cualquiera (incluso hay mercadólogos que dicen que aun los commodities tienen segmentos).

Una vez que tengas esto bien claro, podemos avanzar, te puedo dar más razones, pero eso alargaría mucho la guía y no es el objetivo, confía en mí en esto y sigamos adelante...

Una vez que hayas identificado tus principales áreas de oportunidad, que tienes que realizar es definir los objetivos de mejora y las acciones que tienes que realizar para cumplirlos.

Pongamos un ejemplo: buscas mejorar tu generación de demanda (más leads). Entonces tu objetivo sería: atraer 30 personas nuevas a tu negocio para el próximo mes a través de la implementación de un Micrositio en Redes Sociales. Recuerda que tus metas y objetivos deben ser SMART, es decir, deben ser: Especifico, medible, alcanzable, relevantes y oportunos.

Así mismo, recuerda que tienes que definir también el alcance total de los cambios que vas a implementar para solucionar tu área de mejora.

NOTA IMPORTANTE

Si lo que buscas son resultados, tanto tu empresa cómo tu próxima agencia aliada deben tener muy claros los KPIs (Key Performance Indicators) que determinarán el éxito o fracaso de la estrategia implementada.

Si al día de hoy tu empresa no tiene muy claros sus números, no te preocupes, siempre es un buen momento para iniciar; y es un buen punto para fijarse al momento de elegir tu agencia: deben ser capaces de ayudarte a determinar dichos KPIs.



TIPOS DE AGENCIAS

Ya que conoces cuáles son las necesidades > AGENCIA DE CREC que tienes como empresa, ahora lo que tienes que realizar es analizar qué tipo de agencia se alinea a tu situación, es decir, cuál te puede ayudar a resolver tus necesidades en específico y que a la vez te ayudará a alcanzar los objetivos y metas que definiste previamente.

Las empresas usualmente recurrían a agencias de marketing cuando buscaban resolver problemas como generación de demanda y apoyo en logro de objetivos comerciales, pero hoy en día eso ya no es suficiente.

Te mostraremos algunas diferencias entre una agencia de crecimiento, una de marketing tradicional, una de diseño y una de marketing digital para que puedas elegir lo que mejor empata con tu empresa y tus objetivos.

Agencia enfocada en el logro de objetivos con resultados sostenibles a largo plazo.

Es ideal para empresas que el crecimiento es su prioridad, y buscan un ROI (Retorno en la Inversión) demostrable; es decir, una estrategia lógica y objetiva.

Este tipo de agencias van mucho más allá del marketing, y buscan cómo eliminar la fricción de los procesos comerciales y customer service, que pudieran afectar el rendimiento final.

Te explicaré un poco más de esto para que

¿Te abandonan muchos clientes?

Se diagnostica dónde está el punto de fricción que está generando esto (quizá otros departamentos) y se buscan herramientas y/o procesos que apoyen a esto.

¿Necesitas generar más leads? Entonces se genera una estrategia enfocada en atraer a tus clientes ideales.

¿Generas más leads de los que tu equipo comercial puede atender?

Se implementa una estrategia para calificación automática de leads basada en características de éste y acciones que delaten su nivel de interés.

¿Tus comerciales no cierran tanto como deberían?

Se analiza en qué parte del embudo comercial se están perdiendo o atorando los leads y se implementan capacitaciones, se modifica el proceso o se apoya con marketing para desahogar el embudo.

*Estos son solo algunos ejemplos; una agencia de crecimiento no se limita a esto y puede variar según la empresa cliente | **El Flywheel es diseño original de HubSpot.

Customers

Sales

Finalmente, una agencia de crecimiento suele apoyarse de metodologías probadas. Entre ellas las estrategias inbound, donde se busca:

- Enfocarse 100% en el cliente ideal
- Resolver retos de la empresa en el área comercial, de marketing y de customer delight
- Cerrar el ciclo desde la atracción hasta el deleite del cliente
- Poder medir objetivamente el ROI (Retorno sobre la Inversión)
- Entre muchos otros puntos.





>AGENCIA DE MARKETING TRADICIONAL

En las agencias de Marketing Tradicional también se busca comprender las necesidades y comportamientos de los clientes, pero desafortunadamente es común que estas agencias desaprovechen el uso de los medios digitales.

Esto podría representar una debilidad para las empresas en la actualidad, ya que el 70% de las personas interactúan a través de Redes Sociales y medios digitales.

Es importante conocer el perfil del cliente mostrarles informideal para saber su lenguaje, los medios a resolver sus problos que recurre ante de tomar una decisión imposible saber y sus retos y deseos para saber qué funcionaron o no. comunicarle y cómo.

Al momento de decidir qué agencia escoger, asegurate que ésta tenga un enfoque completamente centrado en el cliente y no el producto, también en que sus estrategias sean adecuadas para cada etapa de compra del consumidor.

Esto es una desventaja de las agencias tradicionales porque no suelen tener un enfoque 100% dirigido al cliente y utilizan medios intrusivos (como volantes, espectaculares, anuncios de televisión, entre otros) que lo único que hacen es mostrar información que las personas no quieren ver en ese momento, en vez de mostrarles información útil que los ayude a resolver sus problemas. Y si fuera poco, es imposible saber de manera objetiva si funcionaron o no.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Estrategias de medios masivos
 - Estrategias de R.P.

> AGENCIA DE DISEÑO

Las agencias de diseño son muy útiles para ayudar a las empresas a definir su imagen corporativa o conceptos de producto, solo ten cuidado que la agencia de diseño a la que vayas se centre en el enfoque del cliente al momento de crear dichos materiales.

Una desventaja de estas agencias, es que solo se limitan a la parte de crear el diseño (lo cual es una parte muy importante), pero si tú como empresa buscas atraer a más clientes y aumentar tu posicionamiento, el tener un buen diseño que te ayude a comunicar lo que ofreces como empresa es útil, pero no es suficiente.

Debes también conocer todas las etapas por las que atraviesa una persona hasta que se convierte en tu cliente con el objetivo de implementar las estrategias y mensaje adecuado para cada etapa, y desafortunadamente esto no se hace en las agencias de diseño.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Imagen corporativa
- Creación de conceptos de campañas o productos
- Diseño de papelería
- Diseño de material creativo

> AGENCIA DE MARKETING DIGITAL

En la actualidad, el estar presentes en los medios digitales como redes sociales, páginas Web, entre otros, se está convirtiendo en una "tendencia" y en un requisito para muchos sectores.

Pero por esta misma razón, muchas veces estos medios no se utilizan correctamente, por lo que es común ver personas decepcionadas de estos medios.

Otra debilidad del Marketing Digital es que solo se centran en lo operativo, y descuidan todo lo referente al entendimiento y conocimiento del cliente, de sus necesidades y comportamientos, y de sus etapas de compra; lo que trae como resultado

la creación de publicidad intrusiva en los medios digitales, como el Spam.

Lo último es un escenario lamentable, debido a que estos medios representa una oportunidad de venta y entendimiento al cliente muy importante; imagínate, el 70% de las personas interactúan a través de medios digitales, compartiendo gustos, intereses, opiniones, etc. Es información que, sabiéndola interpretar y manejar, puede impactar en el crecimiento de tu empresa.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Redes sociales
 Páginas web
 - Campañas de paga





AGENCIAS DE:	DISEÑO	TRADICIONAL	DIGITAL	DE CRECIMIENTO
Equipo a cargo de tus proyectos	Diseñadores	Comunicólogos , estudiantes, varios	Comunicólogos, estudiantes, marketeros	Consultores de negocios, profesionistas certificados en la metodología, empresarios
Metodología s utilizadas	N/A	N/A	N/A	Inbound Marketing Growth Driven Design Inbound Sales
Capaz de mostrar ROI	NO	NO	NO	sí
Sistemas	N/A	N/A	-CMS para páginas web - Mismas redes sociales	-CRM - Marketing Automation - Sistemas específicos para la empresa
Métricas que miden	N/A	- Estimación de impacto		-% de conversión de visita a lead -% de conversión a clientes -ROI -Entre otras
Tamaño de empresa en que se enfocan	Micro, pequeñas, medianas y grandes	Medianas y grandes	Micro, pequeñas y medianas	Medianas y grandes



¿YA SABES CUÁL ES LA AGENCIA IDEAL PARA TU EMPRESA?

Revisa el estado actual de tu empresa, cuánto estás invirtiendo, cuántos clientes estás obteniendo y cuánto te está costando, cada prospecto y cliente... quizá te sorprenderás más de lo que crees...

Si realmente deseas cambiar la situación de tu empresa y comenzar a crecer, inicia una asesoría para tu empresa. Agéndala completamente gratis dando clic en el siguiente botón:





Quizás también te interese...

