



# Propuesta de servicios de inbound marketing para empresa de muestra XYZ

**Preparado para:** Cliente de muestra

**Actualizado:** 12 de noviembre de 2014

## Resumen ejecutivo

La empresa de muestra XYZ ha obtenido un increíble éxito empresarial, pero ahora está lista para expandirse. Ya implementó diversos esfuerzos de marketing, pero considera que no fueron lo suficientemente específicos. Puesto que necesita abordar su marketing desde un enfoque holístico, considera unirse a un partner de inbound marketing para alcanzar sus objetivos de clientes.

## Objetivo

Su objetivo es trabajar con 200 clientes nuevos en el plazo de 1 año (un promedio de 17 clientes al mes). Actualmente cuenta con una tasa de cierre del 35%, por lo que necesitará generar aproximadamente 50 oportunidades de venta calificadas por mes; es decir, usuarios que llegan a la parte inferior del embudo y se convierten en oportunidades de venta calificadas por el departamento de ventas. Si suponemos que, aproximadamente, el 20% de las oportunidades de venta recorre todo el embudo de ventas, tendrá que generar 250 oportunidades de venta en la mitad o la parte superior del embudo. Actualmente, el 1.2% de sus visitantes se convierte en oportunidades de venta, pero su objetivo se acerca más a una tasa de conversión del 3%. Eso implicaría que tendrá que aumentar su tráfico de 4.500 visitas al mes a 8.300 visitas al mes para alcanzar su objetivo.

## Alcance de los servicios

### *Actividades del primer mes*

Crear un Plan de Marketing de Nectafy de 12 meses (primer mes)

- Le facilitaremos un plan de marketing por escrito que evalúe su posición actual e indique las estrategias y actividades específicas que realizaremos para ayudar

a su empresa a alcanzar sus objetivos de generación de oportunidades de venta en el plazo de un año.

## Crear buyer personas y preguntas sobre el comprador (primer mes)

- Para que el inbound marketing sea realmente eficaz, debe saber a quién se dirige. Utilizaremos los datos con los que ya cuenta y aportaremos nuevos. Luego, combinaremos toda esa información para crear diversos buyer personas. Estos son consumidores ficticios que representan los clientes ideales de su empresa. Exploraremos qué los hace únicos y desarrollaremos todo el contenido en función de ellos.

## Rediseñar el sitio web (primer mes)

- Es fundamental garantizar que el nuevo diseño esté optimizado para el inbound marketing. Trabajaremos con su diseñador para asegurarnos de que el nuevo diseño se mantenga alineado con sus objetivos de marketing.

## Recopilar 2 ofertas para el lanzamiento inicial del sitio web (primer mes)

- Usaremos el contenido que ya posee y lo adaptaremos en 2 ofertas distintas; una para la parte superior del embudo (TOFU) y la otra para la mitad del embudo (MOFU). Esto nos permitirá conseguir oportunidades de venta de inmediato, mientras trabajamos en crear nuevas ofertas para los próximos meses.

## Crear calendario editorial (primer mes)

- Para asegurarnos de que siempre cuente con material actualizado, desarrollaremos un calendario editorial colaborativo que ayudará a los profesionales encargados de crear el contenido a trabajar en sintonía.

### ***Actividades del segundo al duodécimo mes***

## Asesoría semanal y creación de informes mensual

- Lo mantendremos informado con respecto a nuestra estrategia y enviaremos un informe mensual del progreso para que siempre esté al tanto de todos los avances. Le ofreceremos una asesoría durante una

llamada telefónica/reunión web semanal de 1 hora.  
También lo ayudaremos a analizar los resultados existentes y a planificar las etapas siguientes por fuera de estas reuniones semanales.

## Gestión del software de HubSpot, capacitación y asistencia técnica

- Nos encargaremos de los detalles del sistema de HubSpot. Sin embargo, también enseñaremos a su equipo a utilizar todas las herramientas, como Workflows, Segmentación de Listas, Páginas de Destino, etc. Nuestro objetivo es ser su partner durante los próximos 12 meses y trabajar en conjunto con su empresa. Queremos que sepa cómo funciona el software y que sus empleados puedan utilizarlo eficazmente. De esta manera, su empresa podrá continuar sus esfuerzos de marketing una vez que haya finalizada nuestra colaboración.

## Análisis de palabras clave semanal

- Dedicamos tiempo a investigar qué genera resultados positivos y qué podríamos mejorar en nuestros esfuerzos continuos de inbound marketing. Si bien no escribimos el contenido para los motores de búsqueda, es importante tener en cuenta las frases que los usuarios utilizan para buscar el tipo de material que ofrecemos.

## Publicar 2 artículos del blog por semana

- Colaboraremos con su equipo para crear 2 artículos por semana. Es fundamental desarrollar continuamente contenido actualizado que le resulte interesante a su audiencia objetivo para que su campaña de inbound marketing obtenga excelentes resultados. Crearemos este contenido de diversas maneras.
  1. En el caso de publicaciones de contenido técnico, las escribirá un miembro de su equipo y nosotros editaremos el formato, el tono y las modificaremos en función de las buenas prácticas del inbound marketing. Por otro lado, también nos encargaremos de publicarlas y promocionarlas.
  2. Para las publicaciones de contenido más general, entrevistaremos a un miembro de su equipo y utilizaremos la información obtenida para escribir el artículo. Este proceso es mucho más eficaz para su equipo.
  3. Si quiere publicar un video, puede filmar uno sobre un tema en particular y nosotros lo editaremos a un formato ideal para el inbound marketing.

## Promocionar contenido

- Promocionaremos cada oferta y publicación en Twitter, LinkedIn, Google+ y Facebook.

## Email marketing

- Lo ayudaremos a crear todas las campañas de email marketing con HubSpot en función de las estrategias del Plan de Marketing de Nectafy 12 meses.

## Crear una oferta nueva por mes

- Las ofertas nuevas crean oportunidades de venta nuevas. Por esta razón, será necesario que continuamente creemos contenido nuevo que sus clientes quieran leer. Colaboraremos con su equipo para producir una oferta nueva por mes, utilizando un método de producción similar para la creación de artículos. Su equipo otorgará la información y el conocimiento, y nosotros la experiencia en formato, diseño y entrega final.

## Crear la secuencia de generación de oportunidades de venta total para cada oferta

- Para implementar una campaña de oferta eficaz se deben crear llamadas a la acción, páginas de destino, los formularios apropiados, páginas de agradecimiento y correos electrónicos de seguimiento que funcionen de manera articulada.

## Desarrollar segmentación de listas y workflows automatizados

- Crearemos workflows que ayuden a impulsar a las oportunidades de venta por el embudo de ventas mientras disfrutan de contenido excelente y generan confianza en su empresa.

## Monitorización del SEO en la página

- Nos aseguraremos de que cada página de contenido se encuentre optimizada para aprovechar al máximo las búsquedas orgánicas.

## Orientación e integración del CRM de ventas

- Para cerrar el ciclo de nuestro informe del retorno de la inversión, lo ayudaremos a seleccionar un CRM que pueda utilizar su equipo de ventas. Combinaremos la información de HubSpot y el CRM para ayudar a los representantes de ventas a convertir las oportunidades de venta en línea en clientes. Al conectar HubSpot con su CRM, podremos generar informes específicos del retorno de la inversión del dinero que destinó a los esfuerzos de marketing.

## Medición del éxito

- Al acercarnos al final de nuestro primer año de colaboración, **generaremos 250 oportunidades de venta al mes**. Estamos seguros de que alcanzaremos este objetivo mucho antes del plazo de 12 meses.
- Tendrá la seguridad de que todos los componentes de su campaña de marketing en línea se encuentran unificados y alineados para impulsar el desarrollo comercial de Empresa de muestra XYZ.

## Inversión

Servicio de inbound marketing completo \_\_\_\_\_ X USD/mes

## Otras tarifas

Software de inbound marketing de HubSpot \_\_\_\_\_ X USD/mes\*

## Plazo

Podemos comenzar a implementar nuestros servicios la primera semana del año.

## Términos y condiciones

Los pagos se realizan directamente a HubSpot, incluso si la compra se efectúa mediante Nectafy. Los anticipos mensuales pueden pagarse por cheque, transferencia bancaria con débito automático, cuenta Business de PayPal o mediante el método acordado por ambas partes al comienzo de cada ciclo, en función de la fecha de inicio.

## La gran garantía

Nuestra garantía es simple. Nos aseguraremos de que se encuentre completamente deleitado con los servicios de nuestra propuesta. Es así de sencillo. En el caso de que se cobre un anticipo mensual para continuar recibiendo los servicios de marketing, otorgaremos un reembolso si lo solicita durante la semana en que se efectuó el pago.



## ¿Quiere crear su propia propuesta?

Espero que esta propuesta de muestra le haya resultado útil. Creo fervientemente en el poder de la transparencia.

Esta propuesta es el resultado de una consulta personal con un cliente potencial específico. Si desea obtener una propuesta personalizada para su estrategia de inbound marketing, [programemos una llamada](#).



*Nectafy, LLC | 28 Webster Street | Suite #7 | Rockland, MA 02370 | [nectafy.com](http://nectafy.com)*