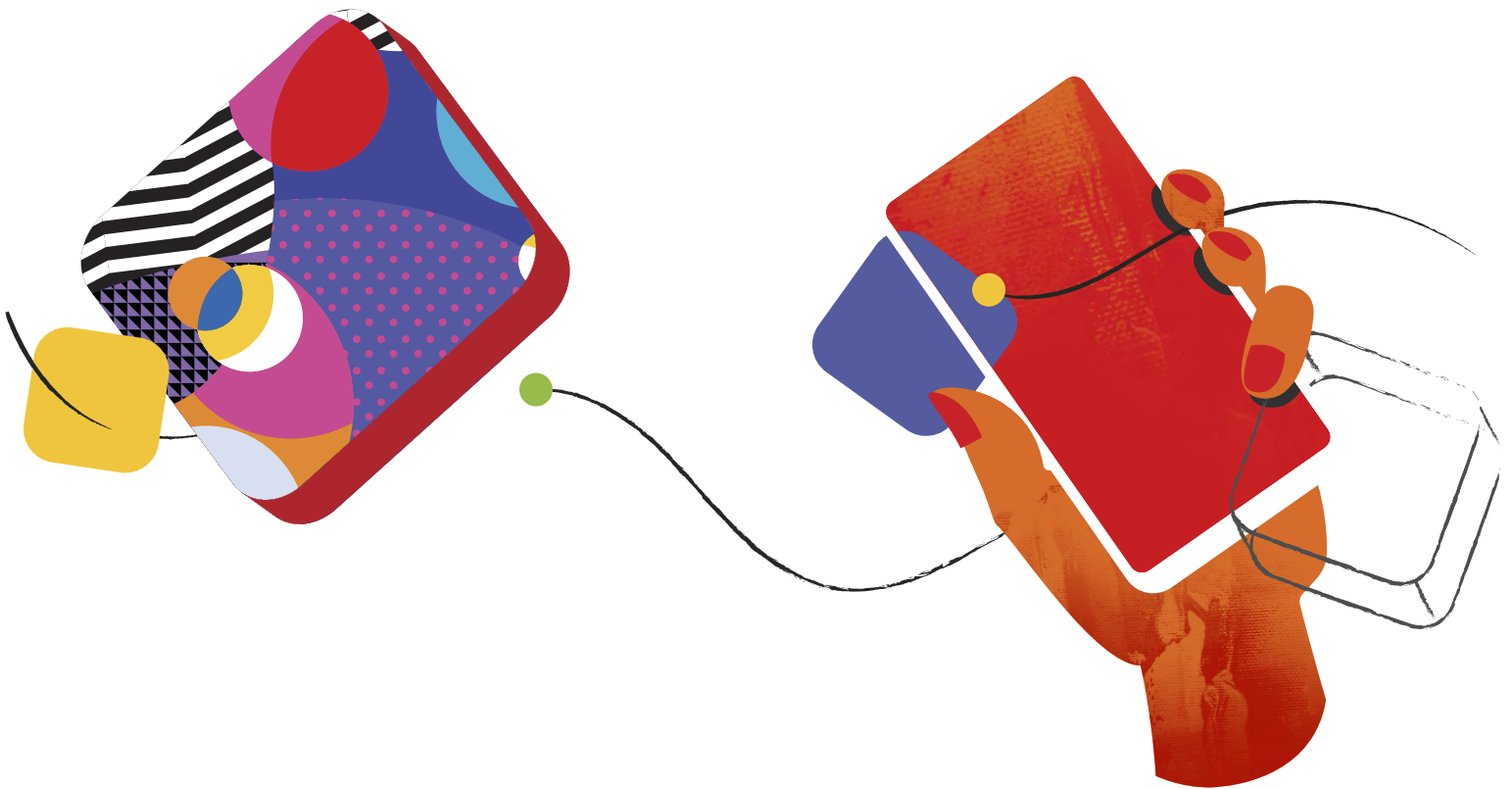




CUSTOMER SUCCESS

Bizagi

Cómo Bizagi, una empresa global, usa Adobe Marketo Engage para su estrategia de automatización de Marketing.





Cómo Bizagi usa Adobe Marketo Engage para su estrategia de automatización de Marketing.

Con apoyo de Adobe Marketo Engage, Bizagi optimizó sus estrategias de marketing digital, mejorando la contactabilidad y experiencia con sus clientes en Latinoamérica.

Compañía: Bizagi

Solución: Adobe Marketo Engage

Objetivos	Resultados
Optimizar y automatizar Las campañas y procesos de marketing digital	Aumento de un 80% en la creación de campañas de e-mailing para el mercado Latinoamericano.
Visualizar el resultado de campañas y acciones digitales para toma de nuevas decisiones	Automatización de nurturings para clientes actuales y potenciales, mejorando en un 10% el open rate con respecto a los años previos a la pandemia. <i>Uso de reportes en tiempo real que permite ver el performance de las campañas brindando información necesaria para realizar optimizaciones y mejorar los programas de marketing.</i>



Bizagi

Bizagi – empresa líder en automatización inteligente de procesos – ha elegido Adobe Marketo Engage por más de cinco años consecutivos, ya que la plataforma ha demostrado ser una herramienta que se ha adaptado al modelo de negocio y permite campañas automatizadas de manera rápida y eficiente para responder a las necesidades del cliente en el momento que lo necesita.

En el tiempo que Bizagi ha trabajado con Adobe Marketo Engage se han implementado diferentes funcionalidades, como el uso de campañas de e-mail marketing, landing pages, formularios de contacto, repositorio de contenido descargable, flujos de marketing y automatización.

Adobe Marketo Engage ofrece más de lo que buscas

Adobe Marketo Engage es una herramienta que ha permitido reforzar y potenciar la relación de Bizagi con sus clientes, la tecnología de Adobe le permitió a Bizagi hacer un despliegue rápido de nuevas formas de publicidad digital durante la pandemia, agilizó la creación de formularios y programas de fidelización e implementaron campañas de seguimiento a los eventos digitales y webinars utilizando las capacidades de Adobe Marketo Engage para generar un mejor seguimiento a los clientes.




Adobe Marketo Engage es una herramienta muy completa que permite contactar a una persona por diferentes canales teniendo un seguimiento de la información. La facilidad que tiene Adobe Marketo Engage para contactarse con otras plataformas tecnológicas es un plus para la automatización 360 de las campañas dentro de Bizagi”.

Julián Pacheco Garzón

Performance & Digital Marketing Specialist | Bizagi





La multinacional colombiana es líder en el desarrollo de soluciones para automatizar procesos denominados complejos como la generación de créditos en bancos, reclamaciones de siniestros en aseguradoras o la integración de la administración en la cadena de suministros.

Actualmente, Bizagi tiene clientes en toda Latinoamérica y Adobe Marketo Engage es un partner ideal para tener control de las bases de datos y recolección de datos de los clientes.

“

Es una herramienta ágil, intuitiva y amigable. Cuando trabajamos en una empresa global como Bizagi, Adobe Marketo Engage permite comunicarnos con nuestros clientes actuales y potenciales en todos los países rápidamente, mejorando nuestro time to market”.

Lina María Pardo Lugo

Marketing Director LATAM | Bizagi



Bizagi apoya a las organizaciones en su transformación digital agilizando la operación de los procesos y la integración con otras soluciones tecnológicas.

A diferencia de la competencia, Adobe Marketo Engage ofrece funcionalidades de nurturing que permiten hacer seguimientos y tener una trazabilidad en los proyectos. Lo cual significa una ventaja competitiva importante para los clientes, desde el proceso de la generación de leads, la generación de oportunidades, compra y fidelización.

“

Una campaña de e-mail marketing la hace cualquiera pero el plus de Adobe Marketo Engage es el nurturing que se hace a la medida, la trazabilidad y reportes en tiempo real para darle al cliente lo que necesita en el momento que lo requiere”.

Lina María Pardo Lugo

Marketing Director LATAM | Bizagi



Si están buscando una herramienta que facilite hacer campañas de marketing con buenas integraciones y que muestre los resultados en tiempo real, Adobe Marketo Engage es la herramienta precisa para eso”.

Julián Pacheco Garzón

Performance & Digital Marketing Specialist | Bizagi

Adobe Marketo Engage permitió a Bizagi tener resultados y visibilidad de las estrategias en tiempo real para tomar acciones al momento y ser más eficientes en las estrategias de mercado.

Es una herramienta intuitiva que ofrece más de lo que una compañía B2B podría buscar en una plataforma de envío de correos y automatización en general.



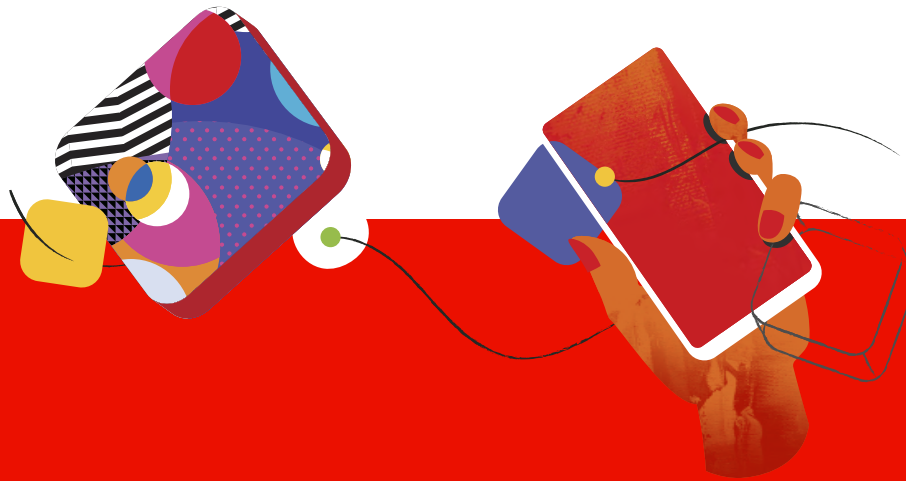
Sobre Adobe Marketo Engage

Adobe Marketo Engage ofrece la solución de referencia para la gestión de clientes potenciales y los profesionales de marketing B2B que quieren transformar las experiencias de cliente interactuando en todas las fases de los recorridos de compra complejos.

Al admitir de forma nativa estrategias de marketing tanto de clientes potenciales como basadas en cuentas, Adobe Marketo Engage como parte de Adobe Experience Cloud, aúna los esfuerzos de los equipos de marketing y ventas en una solución integral diseñada para organizar experiencias personalizadas, optimizar contenido y medir el impacto empresarial en todos los canales, desde la consideración hasta la conversión y más allá.

Para obtener más información sobre Adobe Marketo Engage, la gran comunidad de responsables de marketing apasionados de Marketing Nation, y el sólido ecosistema de socios de Adobe Marketo Engage, visita www.marketo.com

Agenda una demo



© 2022 Adobe, Adobe logo y Adobe Marketo Engage.
Todos los derechos reservados.

Adobe y el logotipo de Adobe Experience Cloud
son marcas registradas o marcas comerciales
de Adobe en Estados Unidos y/o en otros países.