



EL VALOR DE LA

Automatización de Marketing para el cliente





Moderniza tu marketing para seguir compitiendo.

Cuando se trata de marketing, el sector manufacturero tiene la fama de estar un poco atrasado. Sin embargo, esto está cambiando rápidamente, con fabricantes que buscan nuevas formas de crecer en el mercado competitivo global de hoy.

Actualmente, más del 40% de las empresas manufactureras tienen una estrategia de marketing de contenidos¹, que puede ser más eficaz en conjunto con el marketing digital. Un número creciente de fabricantes también está experimentando el modelo de ventas directas al cliente (DTC), un modelo de negocio que requiere experiencia avanzada en marketing digital.

Para seguir siendo competitivos, tu empresa necesita modernizar el marketing. Es decir, es necesario explorar nuevas estrategias de campaña digital, capacitar a tus equipos de marketing pequeños para hacer más con menos y alinearse mejor con el departamento de ventas, sin dejar de garantizar los resultados del marketing. En un estudio reciente, 55% de los profesionales de marketing en el sector manufacturero que fueron entrevistados, calificaron "la mentalidad tradicional de ventas y marketing" como el principal desafío del sector.¹

Si quieres modernizar tu empresa, podría ser el momento de invertir en automatización de marketing. Las herramientas de automatización de marketing adecuadas pueden ayudar a realizar mejoras rápidas y significativas.

¹Encuesta del Content Marketing Institute a 1798 profesionales de marketing de las empresas de los encuestados que residen en América del Norte.

Este e-book explica cómo tres empresas de fabricación encontraron nuevas estrategias para el éxito con Adobe Marketo Engage.



de las empresas de fabricación tiene una estrategia de marketing de contenidos¹, eso puede ser más eficaz en combinación con el marketing digital.



de los profesionales de marketing en el sector manufacturero que fueron entrevistados calificaron "la mentalidad tradicional de ventas y marketing" como el principal desafío en el sector.



Tecnología y resultados mejorados.

Pelco, líder en videovigilancia, logró un aumento de **99,48% en ROI** marketing con Adobe Marketo Engage.

Acerca de Pelco

Pelco es líder mundial en el diseño, desarrollo y producción de soluciones de videovigilancia. La amplia base de clientes de la empresa incluye distribuidores, integradores de sistemas, arquitectos, consultores y usuarios finales.

Desafíos

La antigua plataforma de marketing de Pelco estaba disminuyendo la eficiencia y la productividad del marketing. Su modelo de puntuación de clientes potenciales era demasiado simple, la creación de listas y el análisis de datos eran lentos y no había forma de personalizar los informes correctamente.

En cambio, Pelco necesitaba un sistema de automatización de marketing moderno que pudiera:

- Acelerar el ritmo de desarrollo y ejecución de campañas.
- Incrementar la cantidad y calidad de los leads proporcionados al departamento de ventas.
- Mejorar la contribución del marketing a las ventas y utilizar informes y análisis para demostrar los resultados.

“ Recursos como las plantillas y la duplicación han aumentado significativamente nuestra eficiencia. Podemos armar una campaña lista para el lanzamiento en menos de 30 minutos, y estamos seguros de que nuestras campañas y programas se basan en las mejores prácticas y están diseñados para lograr el máximo impacto”.

Scott Wright
Gerente de Automatización de Marketing de Pelco





Una solución rápida y escalable.

Pelco decidió reemplazar el antiguo software con Adobe Marketo Engage. Los principales factores detrás de la decisión fueron el amplio conjunto de funciones, la facilidad de implementación y su interfaz intuitiva.

Resultados

Pelco comenzó a ver resultados de marketing extraordinarios inmediatamente después de cambiar a Adobe Marketo Engage:

- El rendimiento del correo electrónico casi se duplicó..
- Los índices de apertura subieron de **18.33%** a **27%**, y las tasas de clics **1.39%** a **3.5%**.
- Las campañas de Pelco han generado **222%** más de clientes potenciales de marketing calificados (MQL) en los primeros seis meses con Adobe Marketo Engage que en los últimos 18 meses con la solución anterior.
- El ROI de marketing fue **99.48%** mayor que el año anterior.

222% de aumento de MQL en los primeros seis meses con Adobe Marketo Engage en comparación con los últimos 18 meses con la solución anterior.



El marketing en el ámbito de la era digital.

El líder de HVAC, Lennox International, enseña e inspira a su base de clientes de empresas de instalación de HVAC con Adobe Marketo Engage.

Acerca de Lennox Internacional

Lennox, fundada en 1895 como una empresa familiar, es hoy un proveedor global de soluciones HVAC para el calefacción, aire acondicionado y refrigeración.

Sus principales clientes son empresas que instalan sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC).

“Con Adobe Marketo Engage, podemos identificar quién está comprando, en qué cantidades y de qué región. Esto ayuda a todo el equipo de Lennox a personalizar los mensajes para aumentar el engagement y crecer aún más en las áreas en las que estamos haciendo bien”.

Tom Towe
Director de gestión de marca,
Lennox International

Desafíos

Lennox señaló que sus clientes de instalación de HVAC estaban experimentando dificultades para adaptarse a un mundo más digital, donde los clientes quieren comprar y comunicarse en línea. Era necesario educar a estos clientes sobre sus productos y canales digitales, lo que aumentaría aún más las ventas.

Por qué Adobe Marketo Engage

Lennox eligió Adobe Marketo Engage por sus diferentes funciones que le permiten escuchar a los clientes, aprender de ellos e involucrarlos, además de medir los resultados de las actividades de marketing.

Resultados

Desde que adoptó Adobe Marketo Engage en su unidad comercial residencial, Lennox ha estado trabajando con empresas de HVAC para promover clases de capacitación en el campo y programas de calidad. Uso de cupones, lanzamientos de productos digitales y campañas de generación de leads que transmiten mensajes de marca personalizados y coherentes.





Los puntos destacados incluyen:

- Más de \$3 millones en ingresos generados a través de una campaña impulsada por Adobe Marketo Engage que llegó automáticamente a clientes que no habían realizado una compra en meses.
- Capacidad para monitorear los ingresos del programa de fidelización usando cupones.
- 12% de aumento en el tamaño de las clases de entrenamiento de campo.
- Uso de Adobe Marketo Engage en 18 actividades de toda la empresa.

MÁS DE

US\$ 3 millones

en ingresos generados por medio de una campaña viabilizada por Adobe Marketo Engage que automáticamente alcanzó clientes que no habían hecho una compra hace meses.



Una automatización de marketing brillante.

SONNY'S Enterprises aprovecha las estrategias digitales y Adobe Marketo Engage para mantenerse a la vanguardia de la competencia en una industria cambiante de lavado de autos.

Acerca de las empresas de SONNY

SONNY'S Enterprises, LLC es el fabricante más grande de equipos, repuestos y suministros para lavado automático de autos en el mundo. Además de desarrollar y fabricar equipos y software, SONNY'S también ofrece capacitación en Car Wash College y contenido web detallado que enseña a los propietarios y operadores de lavado de autos cómo llevar a cabo sus negocios de manera eficiente y rentable.

“ Adobe Marketo Engage está ayudando a SONNY'S a ampliar su participación ya dominante en el mercado, llegando a clientes existentes y potenciales a través de canales digitales y proporcionando campañas cautivadoras que interactúan, inspiran y enseñan.”

Timothy Paskowski
Gerente de marketing digital, SONNY'S Enterprise

Desafíos

A pesar de la rápida transformación en la industria del lavado de autos, muchos de los proveedores de equipos utilizan poca tecnología en su enfoque de marketing. Para destacarse de la competencia, el equipo de marketing de SONNY decidió adoptar completamente lo digital.

Necesitaba una solución de automatización de marketing que la ayudara a:

- Lanzar campañas digitales a una escala superior a la competencia.
- Atraer más clientes potenciales al embudo a través de anuncios gráficos, búsqueda, correo electrónico y otros canales digitales.
- Aumentar las conversiones de clientes potenciales con contenido cautivador y pantallas innovadoras como VR.





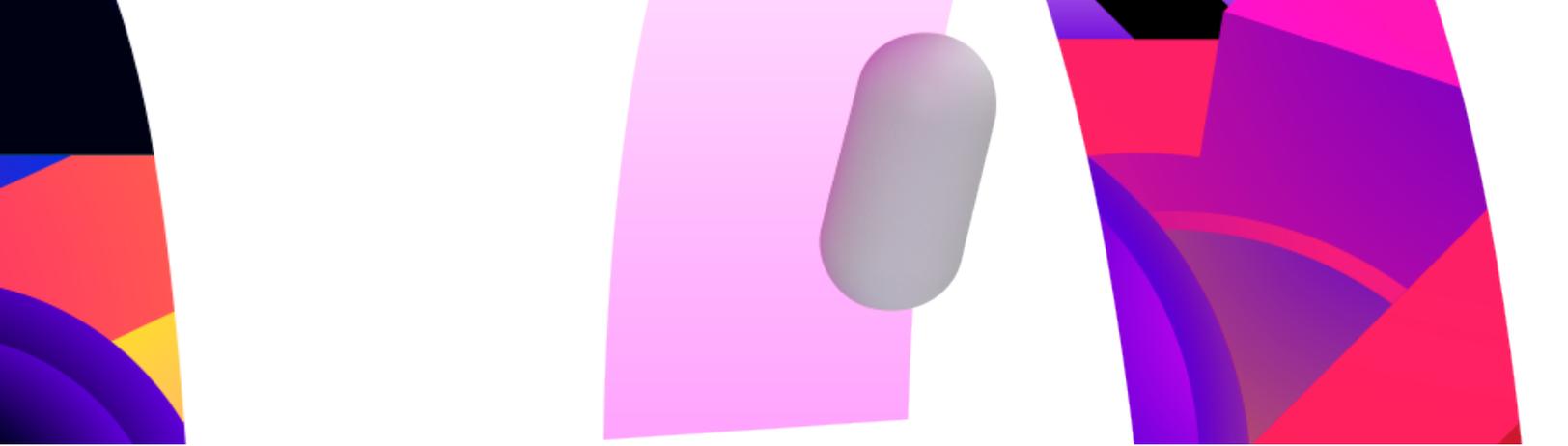
Adobe Marketo Engage impulsa tus experiencias digitales.

SONNY'S eligió Adobe Marketo Engage porque le permite segmentar audiencias, ofrecer campañas de marketing de contenido atractivas y nutrir clientes potenciales durante su largo ciclo de ventas.

Resultados

- El equipo de marketing digital de SONNY'S utiliza Adobe Marketo Engage para crear campañas digitales, incluida una centrada en videos de realidad virtual (VR) de 360°, donde los clientes potenciales con una computadora o dispositivo móvil pueden recorrer fábricas, lavados de autos y productos en un recorrido virtual, entre otras experiencias inmersivas.
- En los primeros 90 días posteriores a la adopción de Adobe Marketo Engage, el tráfico mensual promedio en línea aumentó 20% y las conversiones mensuales aumentaron 63%. Después de los primeros 120 días, las conversiones del sitio web aumentaron 145% en general.

145% de aumento general en las conversiones del sitio web 120 días después de adoptar Adobe Marketo Engage.



¿Qué buscar en una plataforma de automatización de marketing?

Las experiencias de Pelco, Lennox International y SONNY'S Enterprises muestran cómo las empresas de fabricación pueden lograr resultados increíbles con el conjunto adecuado de herramientas de automatización de marketing.

Si estás considerando comprar una plataforma de automatización de marketing para tu empresa, busca las funciones que se muestran en la siguiente tabla.

Recurso	Ventaja
Automatización de procesos adaptable.	Haz más con menos, incluso si tu equipo de marketing es pequeño.
Fácil integración con tu CRM y ERP.	Obtén una visión clara del comportamiento del cliente y comprende qué lo vuelve rentable.
Herramientas de campaña omnicanal.	Ejecuta campañas en diferentes canales y gestiónalas en un solo lugar.
Personalización avanzada.	Crea secuencias de estímulo personalizadas basadas en el comportamiento del cliente.
Gestión de eventos y contenidos.	Genera clientes potenciales con ofertas de contenido privado y campañas de correo electrónico de eventos.
Soporte de Marketing Basado en Cuentas (ABM).	Comprende mejor a los contactos dentro de cada cuenta y lo que necesitan para tomar una decisión.
Medición y análisis del rendimiento, incluida la atribución de ingresos.	Demuestra los resultados de marketing en ventas e ingresos.

Sobre Adobe Marketo Engage

Adobe Marketo Engage, como parte de Adobe Experience Cloud, ofrece la solución ideal para la gestión de leads y para los marketers B2B que buscan transformar las experiencias del cliente participando en cada etapa de las complejas jornadas de compra.

Con soporte nativo para estrategias de marketing basadas en clientes potenciales y cuentas, Adobe Marketo Engage combina marketing y ventas en una solución integral diseñada para orquestar experiencias personalizadas, optimizar el contenido y medir el impacto de la empresa en todos los canales, desde la consideración hasta la conversión y mucho más.

Para obtener más información sobre Adobe Marketo Engage, la amplia comunidad de apasionados marketers de Marketing Nation y nuestro amplio ecosistema de socios, visita:

www.marketo.com

Agenda una demo

3



© 2022 Adobe. Todos los derechos reservados.

Adobe Adobe Marketo Engage y el logotipo Adobe son marcas comerciales o marcas comerciales de Adobe en los Estados Unidos y/u otros países.