



9 Pasos Para el Éxito de Marketing Multi-Canal

- ✓ **Definir los canales:** Defina los canales que desea incorporar en su campaña.
- ✓ **Definir la información:** Definir la información que desea recoger.
- ✓ **Construya sus activos:** Asegúrese de que sus activos digitales son convincentes y atractivos para atraer e involucrar a la mayor cantidad de globos oculares.
- ✓ **Test:** Prueba antes de publicarla para eliminar errores evidentes.
- ✓ **Rastrear:** Escriba una breve descripción aquí. Limite el presente apartado a dos líneas. Mida y ajuste sus activos. A veces un pequeño arreglo hará toda la diferencia del mundo.
- ✓ **Arbol KPI:** Construya sus árboles de KPI y asegúrese de verificar sus ventajas por canal.
- ✓ **Investigar:** Calificar a nuestros clientes potenciales, haciendo un poco de investigación. Compruebe linkedin y otros canales de medios sociales para ver quién es quién.
- ✓ **Dirigirse:** Diríjase a su cliente potencial. Debe ser sencillo, preciso y asegúrese de hacer las preguntas correctas.
- ✓ **Propuesta de valor:** Una vez que entienda sus necesidades darles su propuesta de valor. Recuerde no sea tímido, pero al mismo tiempo no hay que abrumarlos.

