

TOUR TERRITORIO DIGITAL • VALENCIA

IMPULSA LA DIGITALIZACIÓN Y LAS VENTAS DE TU NEGOCIO

GRATIS | 6 octubre - 17 noviembre 2020 | Online | 7 sectores | 7 municipios



Cómo replanificar tu estrategia digital para adaptarla al contexto y al cliente posCoVid

José Manuel Berná,
Director de Marketing y de IT en Vygon España

Si no sabes a donde vas, lo más probable es acabar en cualquier otro lado.

Yogi Berra

Mis clientes son diferentes

Esto siempre se ha hecho así

Nuestra empresa

Nuestros empleados nos ofrecen su percepción sobre como son nuestros clientes

Los Clientes

Son el reflejo de como cambia la sociedad

La Sociedad

Ha sufrido un cambio traumático al enfrentarse a la pandemia



Necesidad de conexión a distancia

Teletrabajo
Distanciamiento Físico
Aprendizaje Online

Estilo de vida saludable

Cuidado de la salud, ejercicio Físico
Cuidado del planeta
Valoración de la Familia



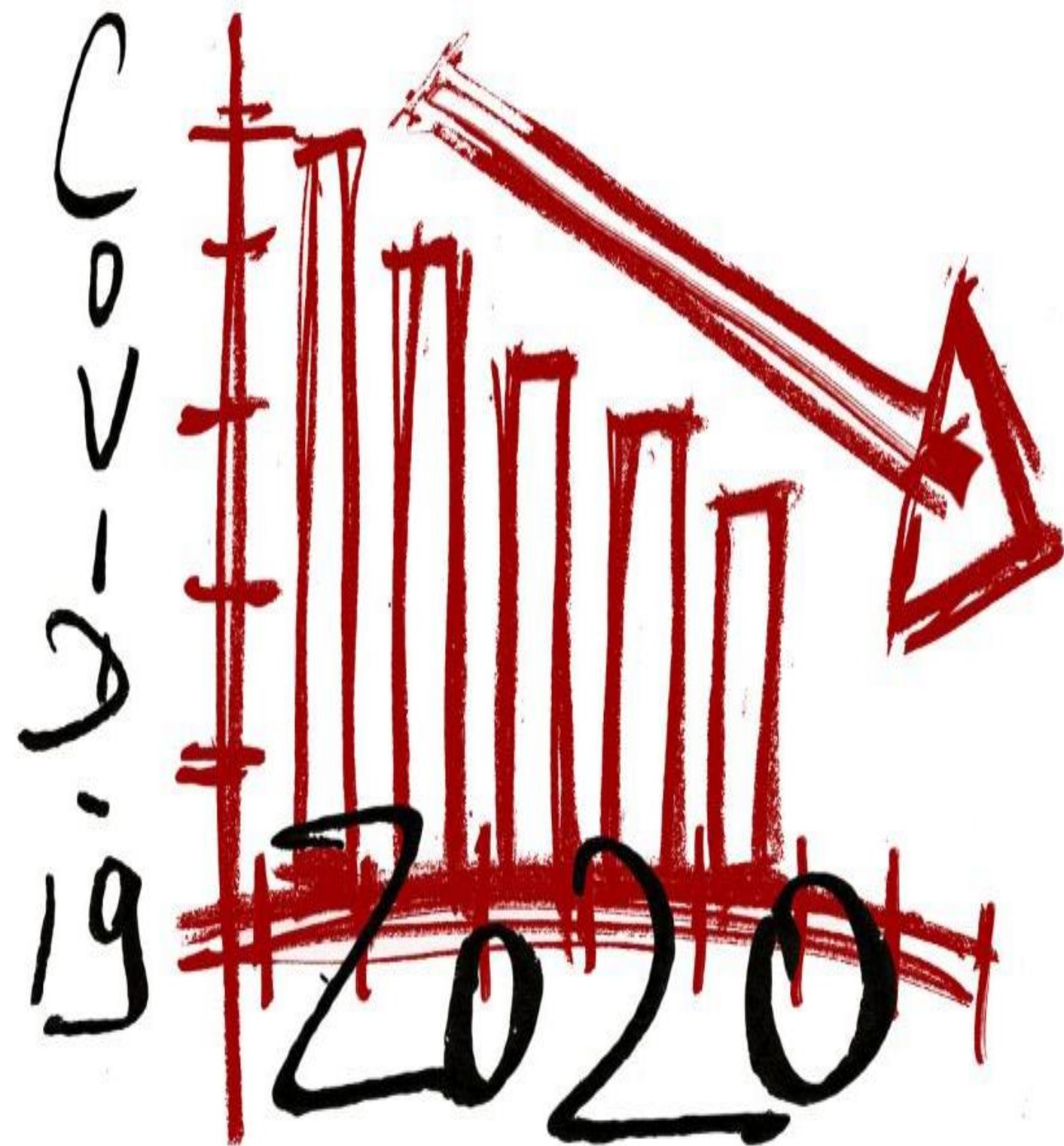
Somos impacientes

Cuando decido algo lo quiero ya
Si no lo obtengo, genero estrés

Nos aburririmos pronto

Necesidad de cambiar pronto
Infidelidad de Marca





Crisis Económica

Menor cantidad de ingresos disponible
Estudiar la relación calidad precio
Necesidad de Seguridad en lo que compra = Confianza

 MENÚ

LA RAZÓN

EN DIRECTO: En vivo | 45 agentes de la Guardia Civil dieron positivo por Covid en la Vuelta →

SOCIEDAD



La crisis del coronavirus deja al borde del paro a 20.000 visitantes médicos

La mayoría de las regiones veta aún los actos formativos de la industria en la Sanidad. Decenas de ensayos clínicos de nuevos medicamentos han dejado de ser monitorizados

¿Cómo será mi Sector?

Sector Dispositivos Médicos

No podemos visitar desde febrero

Visitar con cita en escasas ocasiones

Las ventas no han disminuido

Mayor necesidad de información On line

Las visitas se hacen por Teams o Zoom



¿Cómo será mi Sector?

Reflexión Individual

Por muy distintos que sean mis clients, forman parte de la Sociedad.



Más Estrategia y Menos Planificación

Xavier Marcet

Agilidad: No tener miedo a equivocarse, pivotar

Comunicación: La confianza se genera con transparencia

Tecnología: Desde la necesidad hasta



¿Como planifico en este entorno?

Entender la situación cambiante
Prepararse para girar rápidamente
Confianza en la estrategia

Las 5 preguntas que debo hacerme

¿Cómo me Encuentran?

¿Cómo me Investigan?

¿Cómo me Compran?

¿Cómo me Usan?

¿Cómo me Recomendán?

Before (Prospect)	1. My Target Market	2. My Message To My Target Market	3. The Media I Will Use To Reach My Target Market
	4. My Lead Capture System	5. My Lead Nurturing System	6. My Sales Conversion Strategy
	7. How I Deliver A World Class Experience	8. How I Increase Customer Lifetime Value	9. How I Orchestrate And Stimulate Referrals

Plan de marketing en 1 Página

- ¿Como preparo la venta?
- ¿Qué hago para vender?
- ¿Qué hago cuando ya he vendido?



El mensaje es clave

Recibimos 3.000 mensajes de marca diarios

Sólo seleccionamos los que nos alcanzan el cerebro emocional



Contar historias es la clave

Contar una historia es fundamental
Tener una metodología para crearla es necesario

¿Preguntas?

SIGUE IMPULSANDO LA **DIGITALIZACIÓN** Y LAS VENTAS **DE TU NEGOCIO**

ticnegocios.camaravalencia.com

