

# Ejemplo de estrategia de marketing digital B2B



**EL BRIEF:** Cliente A, una empresa líder en el Norte y la zona Bajío del país provee servicios de construcción y desarrollo de parques industriales. Su mercado meta principal son hombres y mujeres de 35 a 45 años con cargos como Plant Manager, Director de Finanzas y Brokers de países como China, Estados Unidos, Canadá y México. Entre los intereses del mercado meta se encuentran la expansión de sus plantas, ya sea automotrices, industriales o centros de distribución (CEDIS) en México, dentro de estados estratégicos como Querétaro, Monterrey y San Luis Potosí, entre otros.

**¿QUÉ HICIMOS?** Generamos una estrategia enfocada en social listening y detonadores de contenido, con el objetivo de encontrar los temas en los que está interesado el mercado meta, aquellos de los que habla la industria y temas en los que la empresa de parques industriales podría posicionar.



## ESTRATEGIA DE 3 TIPOS DE DETONADORES

Le llamamos detonadores a aquellos hallazgos que nos llevan a actuar para conseguir nuestros objetivos según la estrategia diseñada.

El actuar de acuerdo a ellos nos permite:

- Aprovechar las oportunidades que ocurren día a día.
- Crear contenido con base en tendencias actuales.
- Actuar cuanto antes.
- Estar alertas ante una emergencia.
- Abordar a los clientes potenciales justo a tiempo.
- Lanzamiento de contenido y ads personalizados para una industria, empresa o hasta persona.
  - Incremento o ajuste en presupuesto dedicado a determinados ads.

Cada detonador generaba una acción específica que **se ramifican entre contenido orgánico y acciones paid media**. A continuación un ejemplo del detonador "Inteligencia de mercados".



# Inteligencia de mercados

## Notas sobre competidores (Oficinas de Finsa obtienen certificación EDGE)

### Contenido

Etapas de consideración

Ejemplo: "Estas son las naves industriales con mayor grado de sustentabilidad en México".

### Difusión:

LinkedIn - Mailing - Blog (SEO) - FB - TW

### Paid Media

Anuncios de Search con keywords de competidores: industrial warehouse,

Anuncios de Google Display

Portales especializados

## Notas sobre posibles prospectos "JAC Motors tiene planes de expandirse en México"

### Contenido/ Decision - Consideración

Ejemplo "Por qué Cliente A es.."

Mailing

Llamada

**Difusión:** LinkedIn (segmentación precisa) - Blog - FB - TW

Search (segmentar EUA y China): industrial warehouse in Mexico, Main automotive areas in Mexico... (anuncios de contenido constante)

Portales especializados



# ¿CÓMO SE VE ESTE CONTENIDO?

## INTERNATIONAL TRADE & SUPPLY CHAINS: A RETROSPECTIVE OF 2020

4 FEBRUARY, 2021

It is no secret that 2020 was quite the year for the whole world. We saw the effects of the pandemic on **international trade** and how it started the conversation on **regional supply chains**. Let's reflect on what this year brought for the world in this market retrospective.

2020 MIGHT HAVE BEEN A ROUGH YEAR, BUT WE LEARNED MUCH ABOUT IT

At the start of the year, 2020 was set to be a year of international trade. Although the trend towards reshoring was likely to increase, imports and exports from Asia were proving to be the key in production lines across the world.

As the year went on, there was news of a new virus in China that was rapidly spreading in some populated areas. Nevertheless, it was thought to be manageable. It was reported to be a short-term threat by the **Institute**

**International Trade.**


Privacy & Cookies Policy

Artículos

**Cliente A**  
Hoy a las 19:33

The end of 2020 has been very beneficial to the Mexican economy as the automotive industry in Mexico began Q4 with a high note. A total of 347,829 units were produced in Q3, which is a production increase of 8.79%. We can assist you bringing your company to Mexico. Email us at [comercial@vynmsa.com](mailto:comercial@vynmsa.com) or click here to learn more:

[#IndustryInMexico](#) [#OnBudgetOnTimeAsPromised](#)  
[#AutomotiveIndustry](#)



A photograph showing a worker in a white shirt and blue gloves working on the interior of a car chassis in a factory setting. The chassis is silver and the worker is focused on a task.



## ¿CÓMO LLEVAR LA ESTRATEGIA PARA EE.UU?

**Para localizar contenido para el mercado de estadounidense, se recomienda tomar la estrategia de contenido global y personalizarla para que se adapte a los clientes y viajes del comprador del mercado local (zonificar).**

La estrategia y combinación de canales podrían cambiar un poco a la de México. Eje. en USA, los compradores **B2B califican los compromisos y presentaciones de los representantes de ventas como los más impactantes en el proceso de venta.**

**Deseado generar un webinar para presentar portafolio de servicios** o un mailing enviando esta información o, incluso, una landing page para descarga.

Identificar los puntos de contacto con el cliente o aterrizajes, con el objetivo de detectar las oportunidades dentro del embudo en donde se puede obtener el lead.

**Las recomendaciones y los eventos colaborativos de un cliente satisfecho llegan a ser muy poderosos.**



Los **acuerdos B2B** se hacen de persona a persona, no en un camino solo digital. Las **relaciones comerciales** se basan en la confianza. Y la confianza se basa, al menos en parte, en un sentido de comprensión mutua. El entendimiento intercultural es clave para el éxito global. Y poder hablar el idioma de su nuevo mercado es esencial.

