



---

Alumni

---

# Marketing Automation

---

[alumni.uoc.edu](http://alumni.uoc.edu)

Rubén Francisco Medina de León

---

## 1. ¿Qué es Marketing Automation?

**MARKETING + TECNOLOGÍA = PROCESOS EFICIENTES**



## 2. Objetivos que persigue el marketing automation

### 2.1 Maduración de la base de datos

- Cambio de propiedades de contacto
- Segmentación automática

### 2.2 Activar procesos por acciones de usuarios

- Lead Scoring
- Workflows
- Notificaciones Internas

## 2.1 Maduración de la base de datos

### COMPORTAMIENTO USUARIO

### ACCIÓN INTERNA I

### ACCIÓN INTERNA II

---

Subscribirse al blog

Se guarda contacto con las propiedades compartidas

Contacto se guarda en lista subscriptores

---

Descargar catálogo de servicios

Cambio de propiedad Subscriptor a Lead

Contacto pasa a lista de potenciales

---

Visitar página de precios varias veces

Contacto recibe email con código de descuento

Email de alerta al agente de ventas

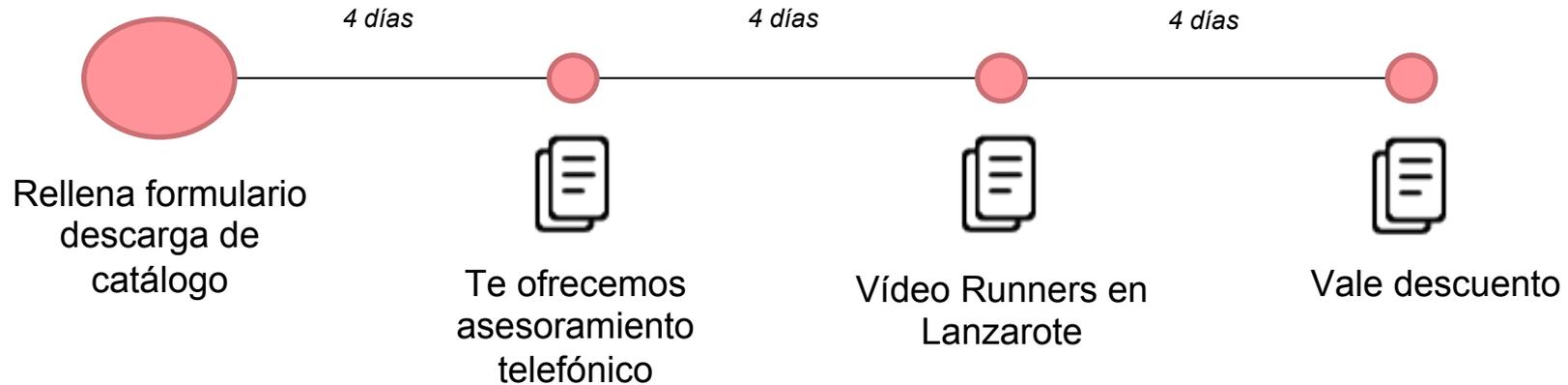
---

## HERRAMIENTA HUBSPOT

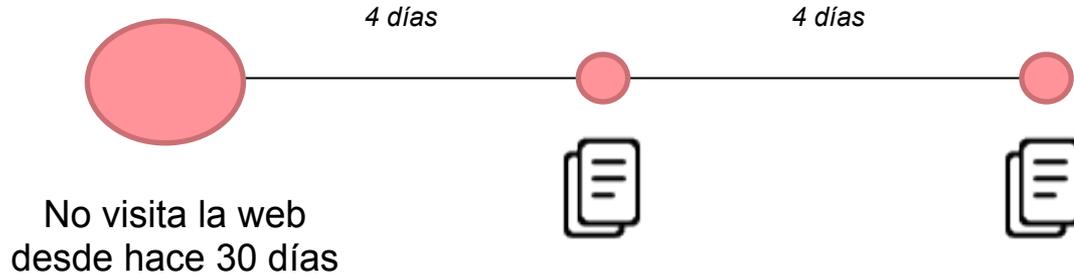


## 2.2. Activar procesos – Lead Nurturing

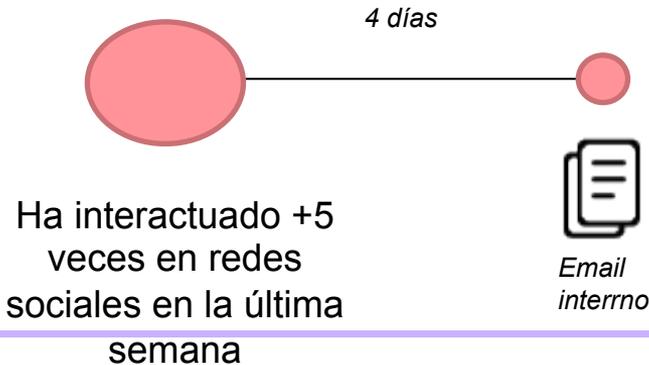
**Inicio** – rellenar formulario  
descarga catálogo servicios  
**Objetivo**- accionar opción “te  
llamamos de vuelta”



## 2.2. Activar procesos – Lead Nurturing

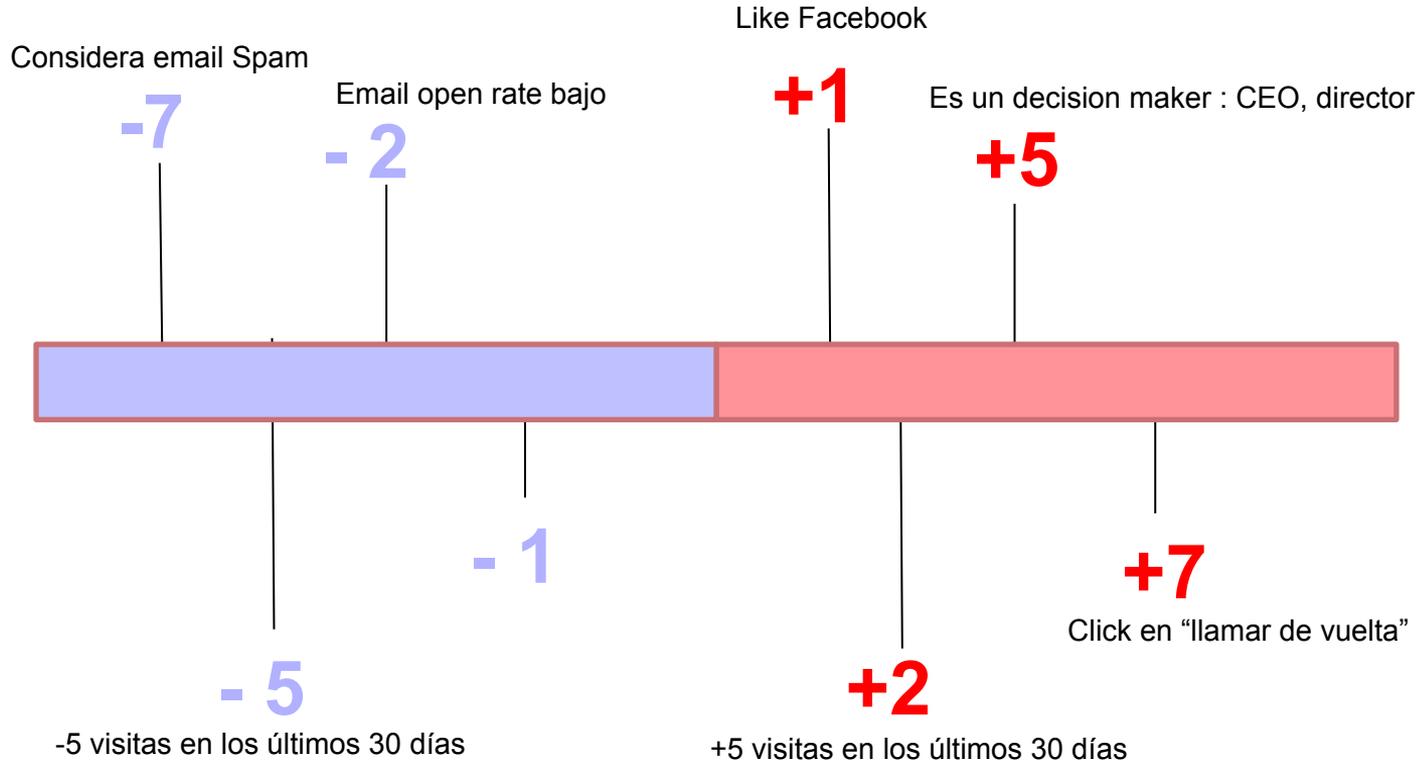


**Inicio** – Inactividad 30 días  
**Objetivo**- lead vuelve a la web”



**Inicio** – Interacción elevada con redes sociales  
**Objetivo**- ofrecer visibilidad agente de ventas

## 2.2. Activar procesos – Lead Scoring



### 3. Beneficios del marketing automation

- Permite ahorrar tiempo y dinero porque disminuye el error humano y su interacción con procesos repetitivos
- Es un comercial 24/7
- Segmenta públicos en tiempo real
- Mejora la efectividad en el cultivo de leads a medio y largo plazo
- Reduce el coste de adquisición de nuevos clientes
- Logra un incremento de facturación real

x2

64%

42%



#### 4. Herramientas tecnológicas

The logo for SAS, featuring a blue stylized 'S' followed by the lowercase letters 'sas' in black.The logo for Infusionsoft, with 'Infusion' in green and 'soft.' in grey.The logos for Eloqua and HubSpot. Eloqua is in red lowercase letters. HubSpot is in dark blue with an orange robot head icon.The IBM logo, consisting of the letters 'IBM' in a bold, black, sans-serif font.The logo for act-on, with 'act-' in white on a blue background and '-on' in white on a green background.The logo for Marketeto, with the word 'Marketeto' in a bold, black, sans-serif font.The logo for Salesforce, with the word 'salesforce' in a black, lowercase, sans-serif font inside a blue cloud shape.The logo for SILVERPOP, featuring a blue and grey geometric shape to the left of the word 'SILVERPOP' in a blue, uppercase, sans-serif font.The logo for loopfuse, with the word 'loopfuse' in a blue, lowercase, sans-serif font, where the 'o' is stylized as a blue loop.

Tamaño de la empresa

B2B –B2C

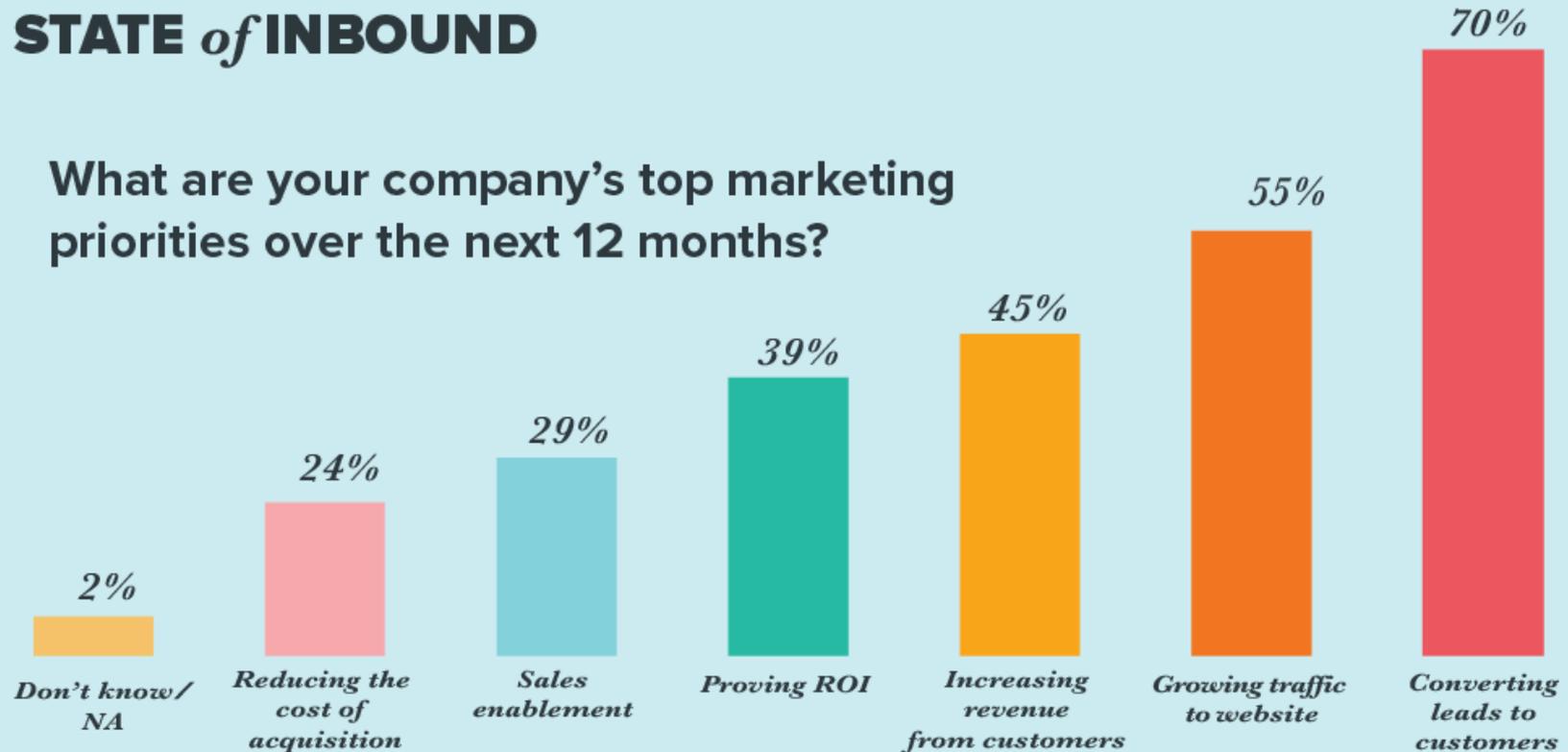
Integraciones

Coste de implementación

## 4. Herramientas tecnologicas

### STATE *of* INBOUND

What are your company's top marketing priorities over the next 12 months?



---

# Alumni

---

[alumni.uoc.edu](http://alumni.uoc.edu)

UOC

# Gracias

 AlumniUOC

 @UOCalumni

---