



TRABAJEMOS JUNTOS EN  
**AUMENTAR**  
**TUS VENTAS**

**bp**

**B2B EXPERTS**

*We make it Happen*

## ¿SIENTES QUE TUS ACCIONES DE MARKETING NO ENTREGAN EL RESULTADO ESPERADO?

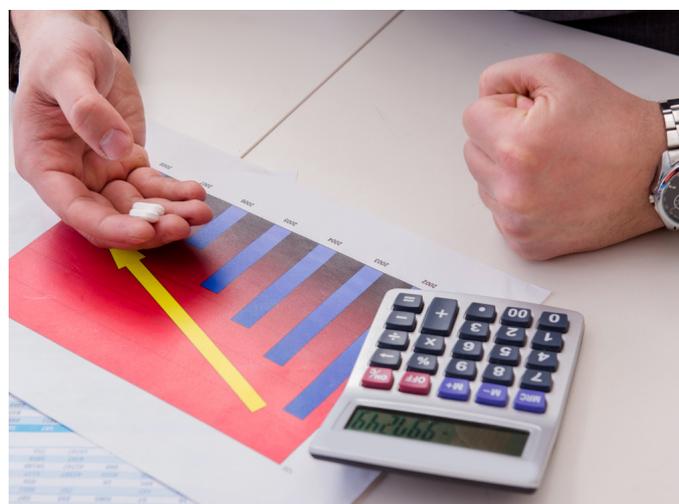


### ESCASA NOTORIEDAD DE MARCA EN TU MERCADO ESPECÍFICO:

¿Hasta qué punto los consumidores reconocen tu empresa y productos? Este es un paso clave para que tu mercado te prefiera al momento de realizar compras.

### POCA CONVERSIÓN EN TUS CAMPAÑAS DE MARKETING:

Es conocido que captar nuevos clientes es primordial para las empresas; sin embargo, rara vez se alcanza este fin mediante campañas de marketing, que a menudo se centran más en embellecer la imagen corporativa que en obtener resultados tangibles.



### ESCASA GENERACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES:

Sientes que tus acciones de Marketing afectan más en métricas de vanidad, como cantidad de seguidores, tráfico y post más que en generar nuevos clientes.

Esto es uno de los típicos problemas con los que se encuentran las empresas B2B al trabajar con partners que no conocen de sus negocios.



## FALTA DE AUTOMATIZACIÓN:

Tus áreas de Marketing y Ventas consumen mucho tiempo en el desarrollo de tareas rutinarias sin poder enfocarse en lo realmente importante.

Sabías tu que gran parte de las acciones de Marketing y Ventas puedes ser automatizadas y por ende afectando en el resultado de forma muy positiva.



Oops...  
404 Page Not Found

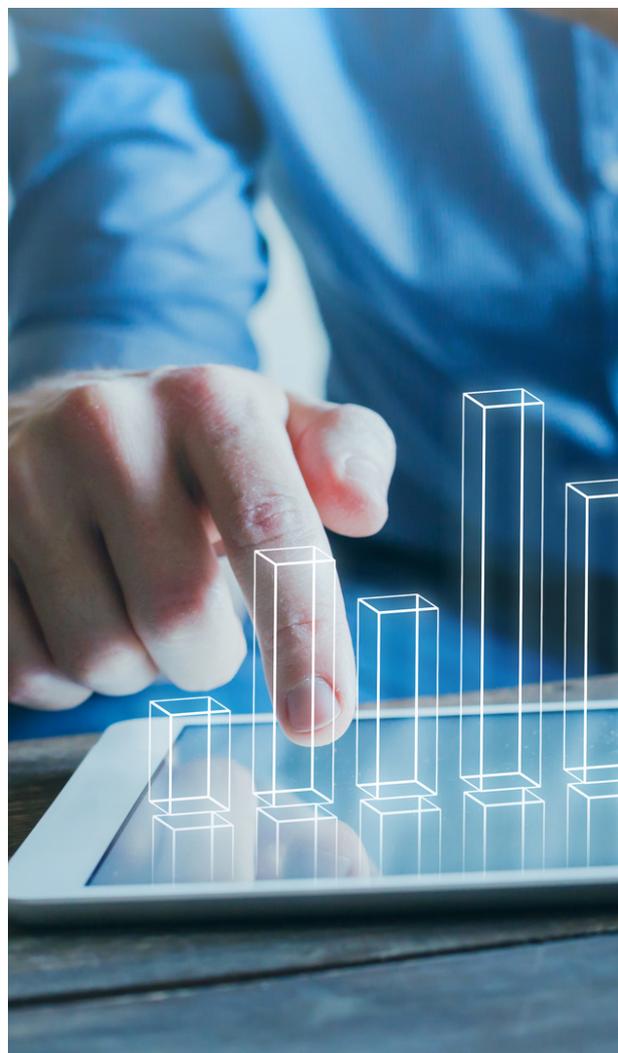


## SITIO WEB OBSOLETO O INEFICAZ:

Sabemos que las webs son un elemento clave para saber más acerca de un determinado proveedor. Si este no comunica eficazmente tú propuesta única de valor, los clientes pueden buscar productos y servicios en otra parte.

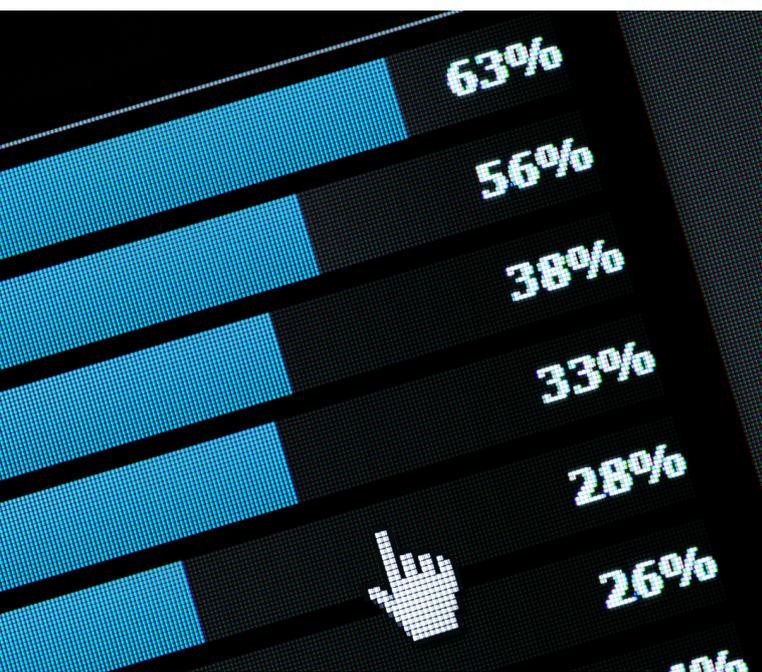
## INVERSIONES EN ACCIONES DE MARKETING SIN RETORNO:

El ROI o Retorno de la Inversión es una de las métricas más importantes para el marketing pues nos permite corroborar la eficiencia de las acciones. Conocer cuál es el ROI es fundamental para analizar y controlar resultados, además de determinar si estas acciones realmente son un aporte a la hora de alcanzar los objetivos tanto de marketing como del negocio en general.





**¿QUE PASARÍA SI TUS ACCIONES DE MARKETING SE ALINEARAN TOTALMENTE A LOS RESULTADOS?**



## **¿HAS OIDO HABLAR DEL GOWTH MARKETING?**

- Diagnóstico
- Enfoque
- Estrategia
- Análisis

### **¡ESTÁ COMPROBADO!**

Que las empresas que alinean sus estrategias de marketing con las acciones de ventas impactan positivamente en sus resultados finales.

## Casos de Estudio:

# CONOCE LA HISTORIA DE SOLAR ENERGY

La diversidad de sectores y tipos de clientes en las empresas B2B resalta la importancia de comprender a los clientes para lograr impactos comerciales significativos. Se presenta el caso de Solar Energy, un nombre ficticio para una empresa en el sector de energía solar, que enfrentaba un estancamiento en ventas y un aumento en costos operativos tras cinco años.

En búsqueda de revitalizar su operación comercial, solicitaron la asesoría de BP. El diagnóstico inicial abarcó un análisis de estrategias de ventas, oferta de productos, ventajas competitivas, competencia, y comunicación.

Se identificaron deficiencias en la prospección de mercado, comunicación de valor, manejo de información comercial y alineación estratégica en canales digitales, lo cual reveló una dependencia excesiva en la red de contactos de los socios y una gestión comercial desorganizada, sin una base de datos estructurada ni estrategias de comunicación efectivas.

## Cuál fue la Estrategia

El objetivo era lograr un crecimiento exponencial, duplicando la facturación en 24 meses, lo que requería cambios significativos. Se estableció una estrategia de crecimiento centrada en comunicar valores relevantes para los clientes y en la oferta de energía más accesible, continua y renovable.

La estrategia se apoyó en dos pilares: Marketing, mediante la metodología Inbound para mejorar el reconocimiento de marca y generar leads calificados; y Ventas, con la revisión y optimización de procesos comerciales, incluyendo la implementación de Hubspot CRM para integrar ventas y marketing.

Se enfatizó en la estructuración de etapas y estrategias de seguimiento, además de desarrollar campañas de ventas para explorar nuevos mercados. Un aspecto crucial fue el soporte y la orientación a los vendedores mediante datos de inteligencia recabados de la plataforma.



## Cuál fueron los Resultados

Al finalizar el primer año, la prospección había incrementado, constituyendo más del 30% del volumen de oportunidades ganadas, con un aporte de Marketing superior al 20%. El proceso se encontraba completamente organizado, con todos los ejecutivos integrados al sistema, valorando su contribución a la gestión más allá de un simple instrumento de control.

Para alcanzar la meta final, se analizaron detalladamente los negocios perdidos para identificar causas y mejorar el perfilamiento de prospectos y el dimensionamiento de proyectos. Esta acción clave maximizó las tasas de cierre y redujo los tiempos de atención a clientes no calificados. A los 18 meses, se logró la meta de duplicar la facturación, superando las expectativas por seis meses.

## Las claves:

- Un proceso ordenado y con inteligencia (data)
- Marketing orientadas a la estrategia.
- Trabajo en equipo entre Marketing y Ventas.
- La experiencia B2B de más de 13 años del team de consultores de BP.
- Dejar los paradigmas e influencias de acciones de Marketing B2C en los negocios B2B.

**bp**

**B2B EXPERTS**  
*We make it Happen*



# ¿POR QUÉ ESCOGERNOS COMO TU SOCIO ESTRATÉGICO?

BP es una agencia experta en trabajar con empresas del sector de energía e industria con una amplia experiencia en Chile y a nivel regional en Latam. Desarrollamos una metodología de trabajo aplicada en empresas nacionales y globales. Somos pioneros en B2B para empresas en Chile y Latinoamérica.

**¡Conversemos!**

[www.bpglobalgroup.com](http://www.bpglobalgroup.com)

**bp**

**B2B EXPERTS**

*We make it Happen*