

Automatización del marketing en Redegal: el secreto para vender más y captar más leads

Imagina un mundo donde cada interacción con tu cliente es estratégica, donde cada mensaje llega en el momento perfecto y cada lead se transforma en una oportunidad real de venta. En Redegal, consultora full digital, hacemos que ese mundo se haga realidad y es que nos dedicamos a acompañar a las personas hacia el éxito en su negocio digital. En este proceso, el marketing automation es clave para maximizar resultados y como sabemos de su valor hemos creado alianzas con plataformas de referencia dentro del sector como Connectif, HubSpot, Salesforce y Marketing Cloud.

En Redegal, nuestro factor diferenciador en marketing automation es nuestro equipo de profesionales. Este guarda una amplia experiencia y está en formación constante para mantenerse actualizados y anticiparse a las tendencias. Así, consiguen convertir datos en estrategias que terminan traduciéndose en resultados positivos.

Nuestro equipo multidisciplinar diseña estrategias de email marketing que combinan la automatización con la personalización

Estrategias personalizadas

Cada negocio es único. Ese es uno de los principios de Redegal y que va acorde con nuestros valores empresariales, pues nuestro cliente siempre está en el centro y ponemos el foco en los resultados de nuestros clientes, aportando la mejor versión de nuestro equipo. Cada persona se involucra en el proyecto para analizar a fondo sus necesidades y crear soluciones personalizadas que respondan y superen los objetivos. El marketing automation te ayudará a dar un paso más en esos resultados al permitir crear estrategias de comunicación que sean escalables y queden marcadas por dos palabras: crecimiento constante.

La ventaja competitiva de nuestros partnerships

En nuestro compromiso por ofrecer lo mejor, en el campo del marketing automation contamos con certificación en varias herramientas. Encontramos las claves para sumar siempre a tu marca y continuamos buscando para ampliar horizontes y consigas llegar hasta donde quieras. Cada una de esas herramientas ofrece unas prestaciones únicas. Hacen que las posibilidades de crear estrategias efectivas se multipliquen. El equipo de Redegal las conoce en profundidad y las aplica para impulsar y sacar potencial a tu marca.

¿Qué se puede hacer con ellas? En el caso de Connectif es posible analizar el comportamiento de los usuarios en tiempo real, por ejemplo, el tiempo que pasan viendo un producto o en que parte abandonan el embudo de conversión. Con estos datos se proponen flujos de trabajo automatizados y personalizados, que optimizan la experiencia del usuario y aumentan las oportunidades de conversión, mejorando el rendimiento del ecommerce.

Con HubSpot tratamos de optimizar la gestión de leads y mejorar la eficiencia de los embudos de conversión. Nuevamente pone el foco en el CRM, pero esta vez en la forma de gestionar la relación con ellos, segmentando audiencias y automatizando productos para conectar con ellas: el lead nurturing y el email marketing.

Salesforce hace una apuesta por la experiencia omnicanal. Integra la plataforma Marketing Cloud que permite una automatización avanzada de las interacciones en todos los canales digitales. Esta automatización facilita la integración de datos y la personalización de

campañas, creando experiencias únicas para el público. Tendrá un impacto directo en tu marca porque una experiencia efectiva se traduce en fidelidad y consolidación de las relaciones con la audiencia.

¿Cómo puede ayudarte Redegal?

Aplicando estas soluciones conseguimos automatizar campañas de marketing y que tu marca alcance e impacte en el momento adecuado y con el mensaje correcto. Dicho de otra forma, se logra una comunicación efectiva y personalizada que refuerza la decisión de compra. La captación de leads es uno de los retos para las marcas. Te ayudamos a que deje de ser así y ponemos en marcha técnicas avanzadas de segmentación para captar y priorizar los leads con un mayor potencial de conversión.

También, nuestro equipo multidisciplinar diseña estrategias de email marketing que combinan la automatización con la personalización. Lograrás así una tasa de apertura y conversión más alta, pues con herramientas como Salesforce creamos cadenas de correos para guiar a los usuarios a través del customer journey.

Redegal tiene implantado el método full digital. Trabajamos para crear oportunidades de venta, mejorar la tasa de conversión a la vez que esas ventas se convierten en clientes fieles y desde la automatización estos consumidores se convertirán en embajadores de tu marca.

Equipo experto en innovación y resultados

Detrás de cada estrategia que dirige a tu negocio digital hacia el éxito hay un equipo imparable. En Redegal el equipo se construye por la pasión en lo que hacemos y el compromiso con cada uno de los proyectos. Contamos con profesionales que dominan el marketing automation en toda su extensión. Además de las herramientas y crear estrategias ganadoras te darán las claves para seguir creciendo. Crearán un plan que se alinee con tus objetivos, analizarán cada dato y lo ajustarán en las campañas para maximizar resultados y harán que todo quede integrado.

¿Hasta dónde quieres llegar?

El marketing automation es presente y futuro. Nuestro equipo especializado trabaja día a día para garantizar estrategias digitales que mejoren la conversión y fortalezcan la comunidad de tu marca. Así que, si estás buscando una solución efectiva para potenciar las ventas de tu ecommerce y captar leads cualificados en Redegal tenemos la tecnología, el conocimiento y la experiencia para hacerlo realidad y acompañarte hasta donde quieras llegar. ¿Hablamos?



De izq. a dcha., Alicia Araujo, Paid Media Manager; Ana Belén Meijide, Digital Analytics Team Lead; y Alba Baños, Marketing Area Manager.