

BLACK AND ORANGE

Acelerando el crecimiento con procesos.



7 veces más contactos y un crecimiento escalable con B&O

[Visita el sitio web de IPS](#)

“Todo el equipo son grandes personas, que entienden perfecto las necesidades de sus clientes, y lo plasman en cada proyecto que elaboran, sus ideas siempre son bien atinadas y mejoran día con día las ventas de nuestro negocio. Tienen la calma suficiente para los que no dominamos, de explicar todos los detalles. Hoy día estoy muy contento con sus servicios y sin dudar lo recomiendo.”

Resumen Ejecutivo

IPS decidió inclinarse por el Inbound Marketing a mediados de 2014 y los resultados que obtuvo fueron muy buenos, sin embargo se sentía estancado. B&O tomó la cuenta en 2016 y con las mejores prácticas **logró que IPS generara 2.4 veces más visitas, 7 veces más contactos y 3.4 veces más clientes al mes.**

Retos.

Si bien IPS ya estaba generando un crecimiento adecuado, ya se sentían estancados, no veían incrementos reales, se dependía demasiado de Google Adwords y **no veían como escalar la demanda.**

Si bien, la captación era adecuada parecía que el Inbound no los llevaba más allá y se quedaba en una simple fuente de contactos mes con mes (la cuál no era mala, pero no era buena tampoco.)

¿Cómo ayudó el Inbound Marketing?

En B&O apostamos fuertemente por el posicionamiento orgánico en buscadores (Google), tratando de llevar a IPS a escalar su tráfico de visitas mes tras mes a su página web.

A través de las mejores prácticas de Hubspot, también logramos tener un fuerte impacto en el **porcentaje de conversión llevándolo del .54% al 1.52%**.

Teniendo una adecuada implementación del CRM y estableciendo procesos de venta efectivos, **logramos generar 3.4 veces más clientes al mes**.

Resultados, retorno de inversión y planes futuros.

IPS hoy en día está posicionada como una de las mejores empresas en el sector, y su crecimiento se ha convertido en algo escalable gracias a la estabilidad en la captación de prospectos, hemos logrado dejar de depender de anuncios en medios digitales (Google Adwords y Redes Sociales), para lograr un posicionamiento orgánico que cada mes tiene el sitio de IPS en los primeros lugares de más palabras clave.

Gracias a todo esto **IPS ha generado un ROI de 6.59 veces la inversión realizada**, lo cual hace que su estrategia de Inbound Marketing sea más rentable cada vez.

¿Qué sigue? Vamos a conseguir más clientes a través de la creación de procesos mejor estructurados y un seguimiento impecable, utilizando herramientas como Sales PRO de Hubspot podremos ayudar a impactar los porcentajes de cierre de la empresa y con ello generar más rentabilidad día con día.

Desempeño del marketing

Intervalo de fechas: Desde 1/9/2014 hasta 31/8/2016 | En comparación con el anterior 731 días

AGENCIA ANTERIOR | 24 MESES



Desempeño del marketing

Intervalo de fechas: Desde 1/9/2016 hasta 2/8/2017 | En comparación con el anterior 336 días

B&O | 11 MESES



- Búsqueda orgánica**
Google, Bing, Yahoo, etc.
- Referencias**
Enlaces en otros sitios
- Redes sociales**
Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.
- Email Marketing**
Enlaces de correo
- Búsqueda de pago**
Anuncios de búsqueda de pago
- Tráfico directo**
URL introducidas manualmente

