

Caso de Estudio

Empresa que desarrolla
software industrial

Quién soy



¡Hola! Soy Yvonne Nicolau, apasionada del marketing B2B y curiosa incansable.

Mi misión es ayudar a las empresas a ser más visibles y competitivas a través de la humanización de su comunicación. No solo se trata de vender más, sino de conectar mejor, de entender las necesidades y deseos de los clientes y de construir relaciones basadas en la confianza y el respeto.

Tengo una experiencia de **más de 25 años en marketing estratégico y comunicación, y más de 13 años como responsable de marketing de empresas del sector tecnológico e industrial** coordinando equipos y ayudando a ventas a generar más clientes.

Mi enfoque personalizado y mi metodología propia, junto con un equipo de colaboradores de confianza, me permiten ofrecer soluciones de marketing que realmente marcan la diferencia.

Caso de Estudio

- Una empresa pyme que desarrolla software de automatización industrial que opera en distintos sectores (alimentación, farmacéutico, automoción, etc)
- 25 empleados.
- 25 años de antigüedad.

Caso de Estudio

En el competitivo sector del software para la automatización de procesos de fabricación, las pequeñas y medianas empresas enfrentan desafíos únicos.

Muchas de estas empresas cuentan con un profundo conocimiento técnico, pero **carecen de una estrategia de marketing sólida** para destacar en un entorno saturado.

La creciente competencia, ciclos de venta prolongados y la dificultad para identificar a los decisores clave son obstáculos recurrentes.

Este caso de uso describe cómo una empresa de software con 25 empleados logró superar estos retos, **implementando soluciones que transformaron su posicionamiento y eficiencia comercial.**

¿Qué problemas tenían?



Problema 1

Falta de Visibilidad

A pesar de su trayectoria, la empresa luchaba por destacar entre competidores más grandes y con mayores recursos.

Su presencia on line era limitada y carecían de contenido relevante que atrajera a prospectos cualificados.

Solución 1

Falta de Visibilidad

Tener una propuesta de valor bien definida.

Juntos redefinimos su propuesta única de valor con un mensaje claro y convincente que pudiera atraer a nuevos clientes .

Resultado: **"Aumentamos tu productividad industrial un 40% mientras reducimos costes operativos, convirtiendo datos en decisiones rentables".**

Solución 1

Falta de Visibilidad

Creamos una estrategia de contenido que demostrara su experiencia en software industrial y su aplicación en la resolución de problemas.

Para ello, nos enfocamos en distintos formatos como: vídeos, infografías, webinars y casos de estudio para distintas plataformas como el blog y LinkedIn.

Proporcionar información valiosa y educativa, no solo les ayudó a establecer la autoridad en su industria, sino que también lograron generar confianza con su audiencia.

Resultado

Falta de Visibilidad

Tener una propuesta de valor bien definida les ayudó a aumentar la visibilidad online de forma drástica.

La visibilidad en buscadores aumentó un 50%, generando un tráfico más cualificado y duplicando las consultas orgánicas en solo 6 meses.

Problema 2

Creciente competencia

La proliferación de nuevas soluciones tecnológicas dificultaba la diferenciación de su propuesta de valor.

Solución

Creciente competencia

Se trabajó en el posicionamiento de la marca, destacando las ventajas únicas de su software mediante mensajes clave y campañas digitales que resaltaban su propuesta de valor diferencial frente a competidores.

Resultado

Creciente competencia

Incremento del 30% en la tasa de conversión gracias a una mejor percepción de la marca y mensajes diferenciadores.

Problema 3

Dificultad para Generar Oportunidades y Alcanzar a los Decisores

Los esfuerzos comerciales se centraban en contactos genéricos, sin una estrategia clara para llegar a los decisores clave.

Solución

Dificultad para Generar Oportunidades y Alcanzar a los Decisores

Se implementó una campaña de LinkedIn orgánica desde el perfil profesional del equipo de ventas, así como una campaña de Ads segmentada por industria, cargo y ubicación.

Esto permitió identificar y llegar directamente a gerentes y directores de producción, con mensajes personalizados basados en sus necesidades específicas.

Resultado

Dificultad para Generar Oportunidades y Alcanzar a los Decisores

Más de 80 leads cualificados generados en tres meses,
con una tasa de cierre de reunión del 30%.

Problema 4

Coste de captación elevado

Las tácticas tradicionales de marketing y ventas eran costosas y generaban un retorno limitado.

Solución

Coste de captación elevado

Se incorporaron lead magnets como este caso de uso, complementados por herramientas de automatización de marketing que optimizaron los flujos de captación y redujeron los costos operativos.

Resultado

Coste de captación elevado

Reducción del coste por lead en un 25%, aumentando la eficiencia de la inversión en marketing.

Problema 5

Procesos de decisión largos

Los ciclos de ventas se prolongaban, dificultando la conversión de prospectos en clientes.

Solución

Procesos de decisión largos

Se estableció un sistema de nurturing automatizado que incluyó correos electrónicos personalizados, webinars informativos y contenido técnico descargable para mantener el interés de los prospectos.

Resultado

Procesos de decisión largos

Reducción del ciclo de ventas en un 30%, acelerando el cierre de acuerdos.

Problema 6

Falta de Eficiencia en el Proceso de Ventas

La ausencia de herramientas de seguimiento impedía un manejo efectivo de los prospectos.

Solución

Falta de Eficiencia en el Proceso de Ventas

Se implementó un CRM con capacidades avanzadas de análisis y automatización que ayudó al equipo a priorizar y gestionar mejor las oportunidades de negocio.

Resultado

Falta de Eficiencia en el Proceso de Ventas

El equipo de ventas incrementó su productividad en un 40%, dedicando más tiempo a negociaciones clave.

Problema 7

Falta de conexión con el contenido

Los materiales no abordaban directamente las necesidades y preocupaciones de los decisores clave.

Solución

Falta de conexión con el contenido

Se desarrolló contenido altamente personalizado, incluyendo casos de éxito detallados, vídeos explicativos y guías prácticas enfocadas en resolver problemas específicos del sector.

Resultado

Falta de conexión con el contenido

Aumento del engagement con el contenido en un 35%,
logrando interacciones más significativas con prospectos
clave.

Problema 8

Ausencia de una Figura Experta en Marketing B2B

Aunque el equipo contaba con habilidades técnicas, no había un especialista en marketing que liderara una estrategia enfocada.

Solución

Ausencia de una Figura Experta en Marketing B2B

Se contrató a un consultor de marketing B2B que diseñó un plan estratégico, identificó los canales clave y supervisó la ejecución de todas las campañas.

Resultado

Ausencia de una Figura Experta en Marketing B2B

Las iniciativas de marketing se alinearon con los objetivos comerciales, logrando un crecimiento del 20% en las oportunidades de negocio.

¿Qué consiguieron?

1 La definición
cliente ideal



**AUMENTAR LAS
OPORTUNIDADES**

2 Tener una
propuesta de
valor definida



**MEJORA DE VISIBILIDAD Y
POSICIONAMIENTO ONLINE**

3 Conocer a la
competencia
online



**DESTACARSE Y GANAR
MAYOR CUOTA DE MERCADO**

4 El desarrollo
de estrategias
sólidas



**LES AYUDÓ A REFORZAR
LAS RELACIONES A L/P**

5 Tener un plan
de acciones
definido



**TENER UNOS INGRESOS MÁS
PREDECIBLES**

Conclusión

Los resultados hablan por sí solos.

Este caso demuestra cómo una empresa del sector industrial o tecnológico puede superar barreras comunes en el sector a través de una estrategia de marketing B2B personalizada.

Invertir en herramientas digitales, contenido relevante y expertos en el área permitió, no solo aumentar su visibilidad, sino también optimizar los recursos y acortar los ciclos de venta.

Si te encuentras en una situación similar, cuenta conmigo.

Estoy aquí para ayudarte a transformar tu negocio y alcanzar tus objetivos.

¡Comienza tu propio camino hacia el éxito!

¿Quieres saber cómo diferenciarte en un mercado cada vez más competitivo, mejorar tu visibilidad y aumentar las oportunidades?

¡Contáctame y juntos lo descubriremos!



636 219 832



www.yvonnenicolau.com



social@yvonnenicolau.com



www.linkedin.com/in/yvonnenicolau-marketingb2b/