

CANALES

1:Marketing de contenidos y redes sociales.

Utilizaremos plataformas como TikTok e Instagram para conectar con segmentos jóvenes, y LinkedIn para clientes B2B, mediante contenido educativo y demostraciones de producto.

2:Publicidad programática y segmentada.

Emplearemos herramientas de IA para lanzar campañas personalizadas en Google Ads y redes sociales, asegurando que el mensaje llegue al público con mayor intención de compra.

3:Email marketing automatizado.

Implementaremos flujos de comunicación a través de Mailchimp o plataformas similares para nutrir la relación con el cliente tras el primer contacto, ofreciendo promociones y contenido de valor.

4: Atención al cliente multicanal.

Dispondrás de soporte vía WhatsApp Business, chatbots con IA generativa y atención telefónica para resolver dudas en tiempo real.