

Presentación

DEFINE TU ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

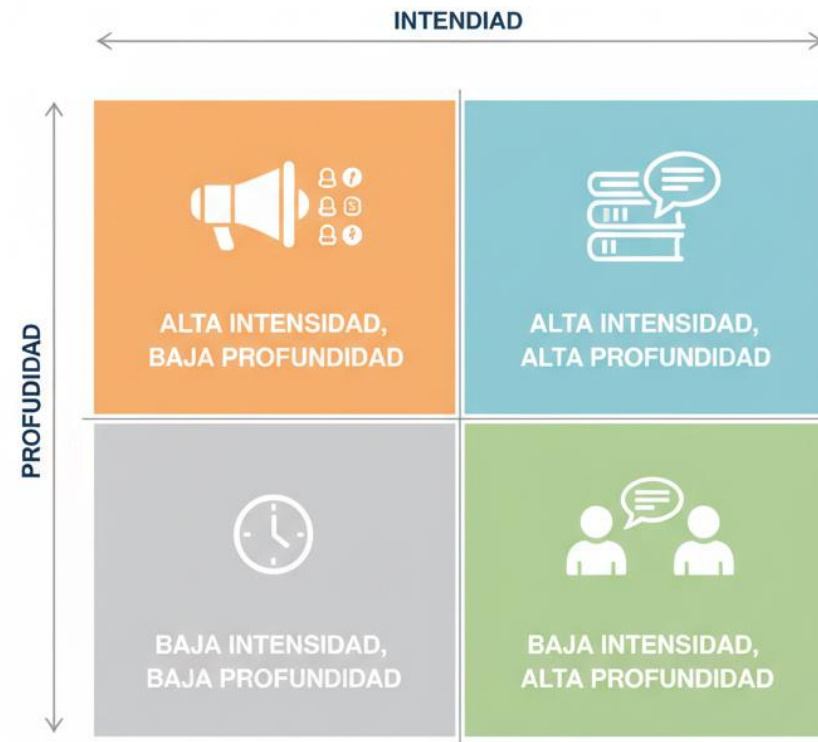
Profundidad y frecuencia



OBJETIVO DE LA COMUNICACIÓN

¿CUÁL SERÁ LA ESTRATEGIA?

CUADRANTE DE INTENSIDAD/PROFUNDIDAD



CUADRANTE 1: ALTA INTENSIDAD, BAJA PROFUNDIDAD EL "BOMBARDO"



LO BUENO:

- ✓ Alta visibilidad
- ✓ Reconocimiento de marca
- Tráfico rápido

LO MALO:

- ✗ Fatiga de audiencia
- ✗ Mensaje superficial
- Poco valor

EJEMPLO B2B:

- Publicaciones diarias en LinkedIn
- Anuncios de retargeting
- Newsletters semanales

CUADRANTE 2: ALTA INTENSIDAD, BATA PROFUNDIDAD EL “EDUCADOR”



ALTA INTENSIDAD,
BAJA PROFUNDIDAD

LO BUENO:

- ✓ Confianza y credibilidad
- ✓ Empresa experta
- Audiencia engañada

LO MALO:

- ✗ Alta inversión de tiempo
- ✗ Muchos recursos
- Retorno el inversión lento

EJEMPLO B2B:

- Podcast semanal
- Newsletters semanales
- Webinars
- White papers y estudios de caso

CUADRANTE 3: BAJA INTENSIDAD, BAJA PROFUNDIDAD EL “DESAPAREIDO”

LO BUENO:

- ✓ Esfuerzo mínimo



LO MALO:

- Ineficaz
- ✗ Marca irrelevante
- No construyo relación
- Pierde oportunidades

EJEMPLO B2B:

- Post en blog cada 6 meses
- Redes sociales solo para eventos internos

CUADRANTE 4: BAJA INTENSIDAD, ALTA PROFIDIDAD EL “CONSULTOR”



LO BUENO:

- ✓ Relaciones sólidas
- ✓ Personalización alta
- ✓ Impacto enorme



**BAJA INTENSIDAD,
ALTA PROFUDTIDAD**



LO MALO:

- ✗ No escalable
- ✗ No apto para captación massi
- ✗ Público no sabrar que existes

EJEMPLO B2B:

- Reuniones de estrategia one-to-one
- Propuestas personalizadas
- Publiciación de EBook anual

ESTRATEGIA GANADORA



En la fase de captación (TOFU - Top of the Funnel): Necesitas el **Bombardeo (Cuadrante 1)** para generar visibilidad y atraer a una amplia audiencia. Publica en redes, usa anuncios y envía newsletters.

En la fase de consideración (MOFU - Middle of the Funnel): El **Educador (Cuadrante 2)** es fundamental. Mantén a la audiencia comprometida con contenido de valor como webinars, podcasts y estudios de caso.

En la fase de cierre (BOFU - Bottom of the Funnel): Es el momento de la comunicación del **Consultor (Cuadrante 4)**. Ofrece propuestas personalizadas, demos o reuniones uno a uno para cerrar el trato.

ESTRATEGIA GANINORA: EL EMBUDO DE COMUNICACIÓN B2B



CLAVE: COMBINAR CUADRANTES para guiar al cliente.