

El soporte digital automatiza estrategias de marketing y ventas



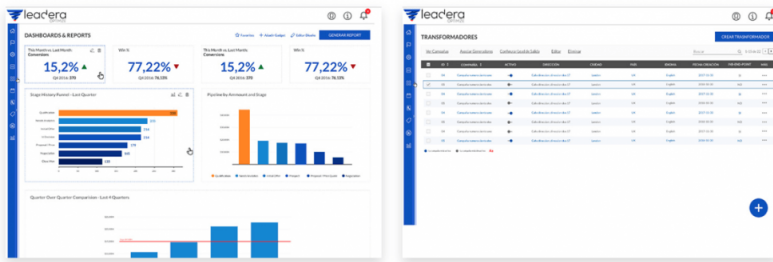
Leadera Marketing Solutions ofrece un sistema integral que da apoyo inteligente para optimizar cada punto de contacto con los clientes

Ayuda a mantener leads y transformarlos en beneficios

En plena era de **transformación digital**, las estrategias de **marketing digital** han cobrado más importancia que nunca en establecimientos de Hostelería y del sector hotelero. Una temática que debido a su actual relevancia, se abordará en los **Encuentros Proveedores Hosteltur**, que se celebrarán los días 19 y 20 de marzo en el hotel Auditorium Marriot de Madrid.

Las estrategias de marketing digital, bien planteadas y debidamente analizadas, se están convirtiendo en un modo de **controlar la visibilidad digitalmente** y al mismo tiempo, una herramienta para potenciar las ventas de un negocio.

Hay que señalar que, actualmente un alto porcentaje de clientes de estos sectores utilizan sus dispositivos móviles para buscar, visitar, investigar, etc. a la hora de reservar tanto en restaurantes como en hoteles, y los utilizan como herramientas para dar y conocer opiniones, acción conocida como **'reputación digital'**, y son las malas opiniones las que pueden llevar a un establecimiento al fracaso temporal.



Leadera Optimize unifica en un plataforma única los reportes de analítica 360º del ciclo de vida del lead.

En este sentido, cada vez hay más avances que digitalizan las estrategias de visibilidad, posicionamiento y presencia en Internet y redes sociales como Leadera Marketing Solutions, que ha redefinido el marketing y las ventas mediante un ecosistema integral que da soporte inteligente a cada una de las fases del **'customer journey'** (etapas por los que pasa un cliente durante todo el ciclo de compra).

La solución, desarrollada por Dominion Digital división especializada en Soluciones y Servicios TIC de Dominion Global, Leadera Solutions, ha originado un nuevo modelo basado en la digitalización, integración y automatización de todas las fases y procesos del 'funnel' (embudo de conversión) de **ventas online**, con tecnologías como el Big Data, Inteligencia Artificial o machine learning.

Las estrategias de marketing digital avanzan

Este ecosistema 'todo en uno' está formado por **tres módulos principales**: Leadera Services, Leadera Segment y Leadera Optimize, y que permite incorporar fácilmente múltiples herramientas de terceros. La solución ofrece herramientas y servicios avanzados y eficientes dentro de estos tres módulos creados para la gestión de todas las etapas del 'customer journey'.



Este ecosistema integral que da soporte inteligente a cada una de las fases del 'customer journey'. El proceso además, también contempla la **optimización en las RRSS**, con sistemas de escucha activa, creando perfiles sociales completos, enriqueciendo los contactos y proponiendo estrategias de marketing personalizadas, e incluso el desarrollo de

comunicaciones también personalizadas, así como agilizar y optimizar programas de marketing y medir el impacto en ventas.

Por otro lado, también cuenta con un CRM basado en la web que **soluciona la gestión de las relaciones con los clientes**. El 'funnel' continua en el Contact Center de la plataforma, que ofrece servicios avanzados para cierre efectivo de los leads generados y la conversión en venta.

Se completa con **chatbots de atención al cliente** que resuelven sus dudas. Y por último, el proceso concluye en una web transaccional eCommerce avanzada y personalizada.

Función de los módulos del ecosistema Leadera

- **1.- Leadera Services:** incluye herramientas de Search Engine Marketing, Display, Email Marketing, Social Media, Marketing y Remarketing, Chatbots y RRSS optimizadas que facilitan la generación y captación de leads para convertirlos en ventas. Incluye soluciones de marketing engagement para facilitar el marketing automation, donde se desarrollan comunicaciones personalizadas para agilizar y optimizar programas de marketing o medir impacto en venta.
- **2.- Leadera Segment:** permite crear, editar y publicar conjuntos de Landing pages comerciales con un alto grado de personalización para acelerar y mejorar la conversión de públicos interesados en cada campaña a leads comerciales, reduciendo los costes de creatividad y producción en más de un 45%. El módulo organiza todas las Landing Pages de campaña en una única herramienta digital online, acelera el proceso de revisión y actualización y permite activar o desactiva campañas en segundos. Además, monitoriza y ofrece trazabilidad total de todo lo que ocurre en la campaña para poder optimizarla en tiempo real y mejorar en siguientes campañas.
- **Leadera Optimice:** recibe los leads procedentes de las campañas de publicidad y de otras fuentes y los procesa para entregarlos a los transformadores más adecuados en cada caso (Tele Ventas, eCommerce, vendedores...). Permite saber quién cierra los leads, quién transforma mejor entre los vendedores seleccionados, y registra todo el proceso para poder trazar los mejores

resultados de negocio. Además, reduce los contactos efectivos en un 46%, ofreciendo una selección más precisa que aumenta el ratio de conversión. También define múltiples decisiones de reparto, según campaña, aplicando scoring probabilístico basado en Inteligencia Artificial. Se integra con otros CRMs, alinea las campañas con Adwords, distribuyendo los leads de forma óptima para que las conversiones de SEM se traduzcan en ventas, y unifica en una única plataforma para todos los reportes de analítica de generación y cierre de leads.