

EMAILING VERSION FUNNEL, UNA HERRAMIENTA PUNTUAL PARA CLASIFICAR LOS LEADS GENERADOS



Felipe Gómez, country manager, y Edouard Lhuerre (CEO).

Base&Co agencia de e-marketing a la performance fundada en 2005 en Paris por Edouard Lhuerre (CEO), abre una unidad de negocio en el 2016 en España bajo la responsabilidad de Felipe Gómez, su actual Country Manager.

Las diferentes estrategias de captación online de Base&Co han ayudado a diferentes marcas a captar leads cualificados ya sea para el desarrollo comercial, alimentar su centro de llamadas (callcenter) o suscribirse a una newsletter para contribuir de manera eficaz en el incremento de sus ventas y optimizar su rentabilidad.

Hoy día las agencias de medios digitales establecen diferentes herramientas para generar perfiles adicionales. En este sentido, Base&Co ha sabido adelantarse y ha desarrollado el emailing versión funnel. La metodología, desarrollada durante más de 2 años, conforma un formulario previo de preguntas calificativas que el cliente potencial, antes de llegar al formulario de registro, debe responder en versión múltiple y que ayudaran al equipo comercial de la marca a tener un conocimiento mas puntual de la verdadera necesidad de la persona inscrita. Gracias a esta metodología de captación, Base&Co ha logrado fidelizar clientes importantes en España tales como: Gilmar, Medland, Abrisud, Ponant, Transavia, Tiendanimal, Travelzoo, BCBG Maxazria, Crédito Cajero, Salvat, IDEF, entre otros.

El marketing de performance es un actor importante para cualquier tipo de producto o servicio, centrándose en la consecución de objetivos concretos, resultados medibles y tangibles, permitiendo optimizar las KPI's (indicadores de rendimiento de una campaña) para obtener mayores tasas de ROI con una menor inversión.

Por ello trabajamos de manera personalizada para cada cliente creando un minisite de adquisición por campaña para captar los leads ya sea via emailing o a través de nuestra marca blanca conocida en el medio como Buena Ocasión.

Según Gómez, hoy en día es indispensable para cualquier cliente anunciar sus productos o servicios por algún canal de adquisición digital, si en realidad quieren desarrollar una actividad comercial y tener una prospección adicional en comparación a su competencia.

Las agencias logran este propósito por medio de diferentes estrategias, pero lo que realmente marca la diferencia es hacerlo en el momento de presentar la campaña a los editores. Tal como hace Base&Co para poder gestionar la red premium con bases de datos cualificadas para el envío de cada campaña de manera personalizada y hacer el seguimiento de éstas con la plataforma de tracking desarrollada internamente que regula todo el proceso con la transparencia de ver los leads generados.

 **Base&Co**
Collecting people

