



**Estrategia Big Bang Social
Liftit**

Mayo 2019

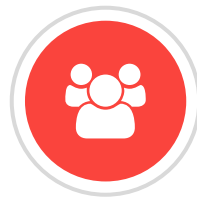
Introducción



Objetivo general



Objetivos específicos



Estrategia



Buyers Persona





INTRODUCCIÓN

Liftit es una empresa experta en logística empresarial, su tecnología en automatización de procesos permite que la operación logística aumente la rentabilidad y reduzca tiempos.

A través de esta estrategia piloto de Big Bang Social, deseamos determinar cuáles son las fuentes de leads para la compañía con cada una de sus cabezas visibles.

OBJETIVO GENERAL

Diseñar e implementar el lanzamiento de una nueva estrategia de automatización en LinkedIn, publicando vídeos informativos durante el mismo día, en perfiles seleccionados por ser atractivos para las empresa, impactando potenciales leads por medio de flujos automatizados que generen 4 clientes prospecto.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Generar impacto de marca en LinkedIn a través de Big Bang Social.
- Crear el primer flujo de automatización con prospectos desde LinkedIn.

ESTRATEGIA

Implementar una estrategia basada en el Big Bang Social que nos ayude a conseguir 4 clientes potenciales

TÁCTICA

Vamos a grabar y a montar vídeos de 2 minutos en los perfiles de LinkedIn de diferentes personas de la empresa, personas que sepan y entiendan qué es y qué hace **Liftit**; estos vídeos se programan para subirse el mismo día a la misma hora. Obtendremos unas bases de datos y crearemos flujos para parametrizar los clientes que queremos, averiguaremos costos de adquisición de bases de datos y clientes nuevos y, estableceremos un canal de comunicación con los clientes potenciales.

¡EJECUCIÓN!

BIG BANG SOCIAL

TODO LINKEDIN SABRÁ QUÉ ES LIFTIT

Queremos contar que es LIFTIT y vamos a probar que LinkedIn, mailing y una estrategia inbound es el camino para conseguir clientes de calidad

¿QUÉ VAMOS A HACER?

VIDEOS: 2 Minutos

- ¿Qué es Liftit?
- ¿Por qué hace la logística simple?
- ¿Por qué nos debería contratar?

¿QUIÉN?

ANGEL
CO-
FOUNDER

BRIAN
CEO

FELIPE
CO-
FOUNDER

OTTO

SANTIA
GO

JORGE

DAVID

PAOLO

CATALINA

MA.
CAMILA

LIZETH

MARIA
MERCED
ES

ANDRES
CORONA
DO

MICHEL

JORGE
MADRID

ANITA

JHOANA
NIEVES

TODOS LOS VÍDEOS SE PUBLICAN EL MISMO DÍA A LA MISMA HORA

DÍA 1

1

- Analizar los contactos que **nos escriben.**

2

- Bajar bases de datos
- Crear flujos de automatización

3

- Bajar bases de datos
- Crear flujos de automatización

4

- Averiguar \$\$
- Base de datos
- La adquisición de ese nuevo cliente

5

- Crear focos de comunicación con clientes potenciales

6

- Parametrizar los clientes que queremos

DÍA 2

- Bajar bases de datos y pasarlas a RD Station

- Enviar el primer disparo a la base de datos de cada persona

DÍA 3

- Enviar segundo disparo a la base de datos de la cámara de comercio

DÍA 4

- Obtener los resultados de la campaña de lanzamiento

BUYER PERSONA HIPOTESIS

Nuestro Buyer Persona, son empresas interesadas en logística y tecnología, que sepan valorar la relación calidad-precio sin hacer comparación con otras empresas de transporte.

META



**4 CLIENTES
PROSPECTO**

¡Gracias!



iSÍ SEÑOR!

A G E N C I A I N B O U N D

