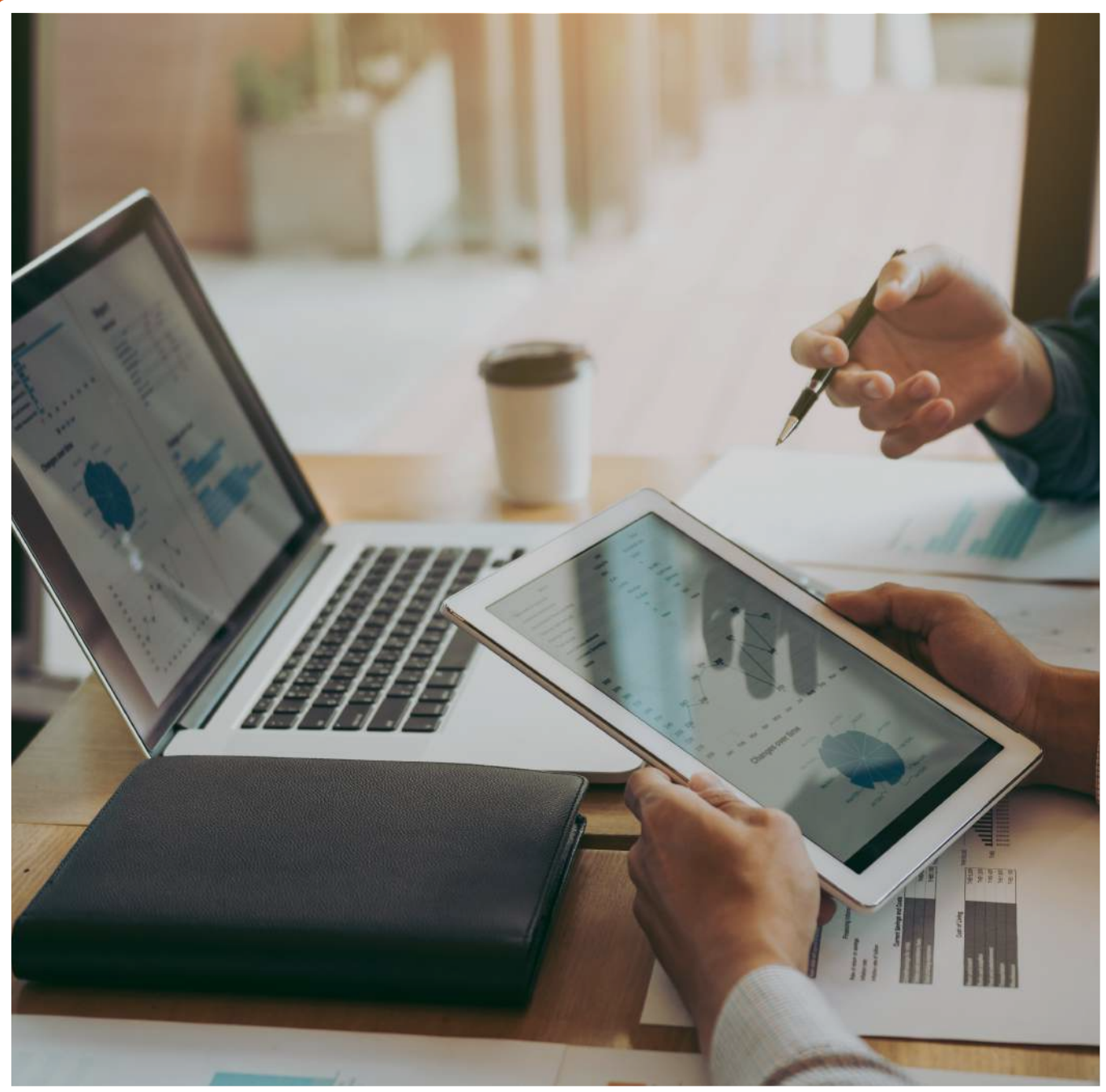


matteria_

Estrategia, herramientas y canales para la gestión y actividad comercial

2022

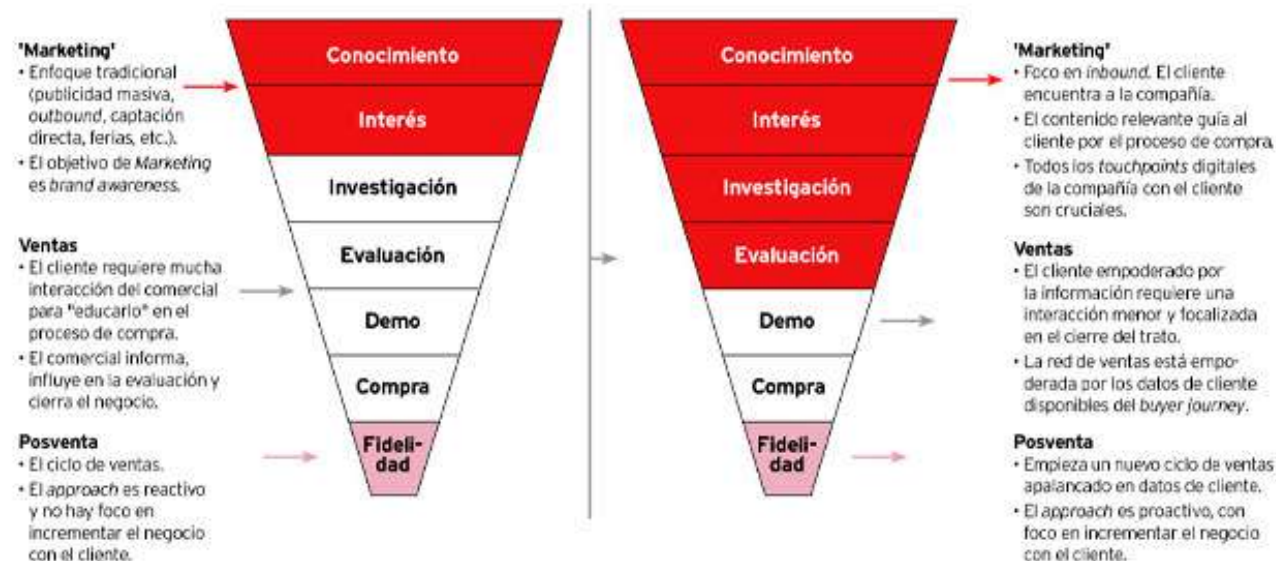


Nuevo escenario competitivo

El contexto de **cambio permanente**, combinado con la **digitalización de los negocios** y la velocidad a la que suceden los cambios en este último tiempo, hace que la transformación de las empresas sea necesario para poder ser competitivo hoy y, sobre todo, en los próximos años.

El usuario B2B es cada vez más digital. Las nuevas generaciones llegan a las empresas y prefieren la interacción digital.

La parte presencial sigue siendo muy relevante, la parte digital va cogiendo fuerza y es necesario hibridarlas y coordinarlas para optimizar los resultados y de esta forma es que **el marketing tiene un peso cada vez mayor dentro del funnel de ventas**



Fuente: GLR PARTNERS a partir de BCG, Building an Integrated Marketing and Sales Engine for B2B.

Estrategia comercial

NUEVO ROL Y CAPACIDADES DEL RESPONSABLE DE VENTAS

1

Gestionar, coordinar múltiples canales de relación con el cliente

2

Tener una orientación a la creación de valor para nuestros clientes en toda la cadena de valor

3

Facilitar y liderar la gestión del cambio permanente

B2B sales teams need to make three seismic shifts.

1

Be an omnichannel orchestrator

In today's world, sales reps need to work across multiple channels with different stakeholders whose preferences vary across deal stages.



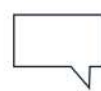
In-person visits



Reach-outs on social media



Emails



Chatting



Phone calls

3

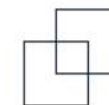
Enable continuous change management

Sales managers need to be cultural change agents, managing constant changes in go-to-market and offerings as well as building internal capabilities.

2

Have a value-creation mindset

Now sales managers need to develop integrated solutions, tailor the value proposition, and construct unique pricing arrangements.



Combine and design components for individualized solutions



Create packages and ecosystems of products and services



Design offers along entire customer lifecycle



Work in agile teams on agile projects



Design and manage learning journeys throughout the organization—improving 1% every day

McKinsey
& Company

Estrategia comercial

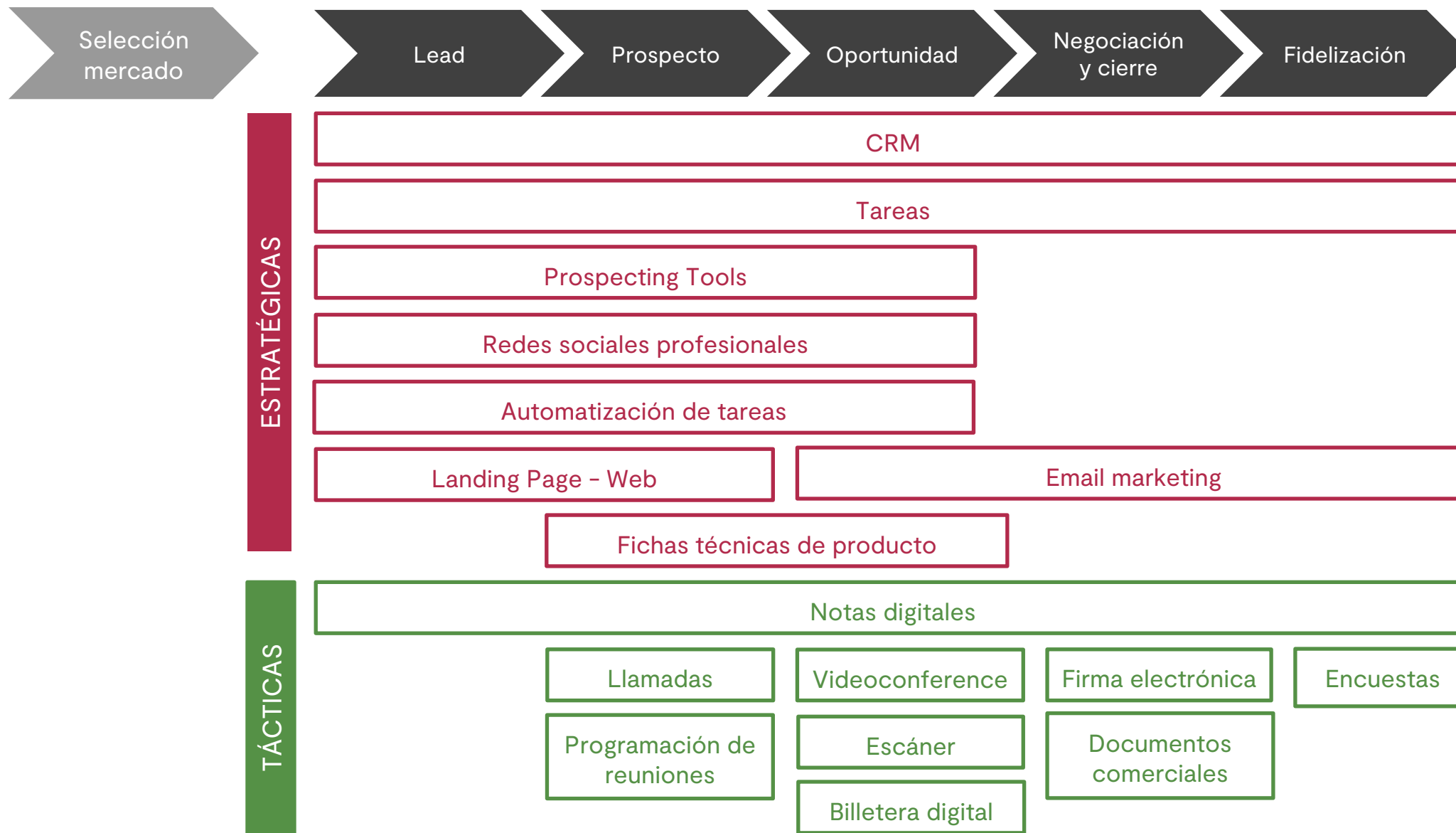
LEADS: Un lead es alguien que se encuentra en el Tofu y a quien se le puede seguir alimentando de contenido para convertirlo en una oportunidad comercial en el futuro. Una vez se ha identificado y ha pasado el primer proceso de enriquecimiento, para a ser un Prospect.

PROSPECTS: Ya estamos en el Mofu donde se considera que un Lead es un Prospect cuando se inicia una comunicación bidireccional directa. Entonces, cuando el cliente potencial expresa cierto interés, se convierte en un Prospect.

OPORTUNIDADES: En la parte avanzada del embudo comercial, el Bofu, un vendedor identifica la oportunidad del cierre hablando sobre precios, términos de servicio, evaluación de los competidores, etc. Son definiciones básicas para abordar la negociación entre Marketing y Ventas dentro de la organización y alinear esfuerzos y objetivos, para conseguir el éxito



Proceso comercial



Ayuda a optimizar, ordenar y hacer más efectiva la gestión de las relaciones con los clientes, los procesos de venta y el marketing de la compañía, como la organización del trabajo

FUNCIONES

- Consolidar y organizar información de clientes activos o potenciales.
- Segmentación de clientes, para poder realizar acciones de venta más personalizadas o específicas.
- Seguimiento y análisis de leads y clientes.
- Organizar la comunicación con el cliente, y documentación relacionada.
- Automatizar tareas dentro del funnel de ventas, por ejemplo campañas de marketing para captación de leads, envío de información o documentación, etc.

BENEFICIOS

- Mayor productividad y optimización de tiempos de trabajo al automatizar tareas.
- Maximización de oportunidades de ventas.
- Mejor el servicio al cliente.
- Ayuda a la escalabilidad del negocio.
- Mayor visibilidad de clientes y acciones de venta para el equipo y la empresa.
- Colabora en la toma de decisiones basado en información concreta.

HERRAMIENTAS



Foco en la captura e interacciones con los clientes y alerta sobre riesgos y oportunidades de negocio. Mix CRM y prospecting tool. No indica precio.



La herramienta ayuda a mejorar procesos y tener más control y seguimiento sobre los clientes y contacto con ellos. Integración con muchas otras herramientas de marketing o ventas. Diversas plantillas u opción de personalizar. Desde 8€ a 16€ / usuario / mes



Herramienta bastante completa, con muchas funciones. Fácil de utilizar y de integrar con otras herramientas. Tiene mayor grado de personalización. Foco en la automatización del proceso de ventas y prospectos. Desde 15€ a 99€ / usuario / mes.



Es uno de los CRM más potentes que hay actualmente en el mercado. Aunque tiene versión de pago, su versión gratuita es bastante potente. Permite gestionar contactos, clientes, empresas, captación de leads, automatizar flujos de ventas. Integración con varias herramientas. Bigin para empresas más pequeñas, se puede escalar en cualquier momento. Desde 0€ a 52€ / usuario/mes

Ayuda a ordenar las tareas y la distribución de trabajo, y que no se pase por alto ninguna actividad. Permite hacer seguimiento a las tareas realizadas o por realizar del equipo o propias

FUNCIONES

- Centraliza todas las tareas, procesos, herramientas, comunicaciones y archivos relacionados en un solo sistema operativo de trabajo.
- Colaborar en equipo de manera eficaz, para tener una vista clara de la carga de trabajo y actividades del equipo.
- Seguimiento y análisis de estado de tareas, deadlines, y progreso de trabajo.
- Organizar la comunicación dentro del equipo.
- Automatizar tareas, como enviar recordatorios, alertas o notificaciones, modificar estado de tareas, entre otras.

BENEFICIOS

- Mayor productividad y optimización de tiempos en la priorización y segmentación de clientes potenciales.
- Mejor el servicio al cliente.
- Ayuda a no olvidar tareas, depender de la memoria
- Mayor visibilidad de carga de trabajo del equipo.
- Colabora en la toma de decisiones basado en información concreta.

HERRAMIENTAS



Gran variedad de plantillas y posibilidad de personalizar. Permite definir tareas y priorizarlas, asignar responsable, calendarizar. Integración con muchas otras herramientas (mailchimp, Google calendar, Gmail, etc). Permite hacer seguimiento de estado de las tareas. Es bastante manual.

La versión gratuita es muy buena pero no permite integraciones. Solo sirve para ordenar trabajo.

Desde 8€ a 16€ / usuario / mes



La herramienta ayuda a mejorar procesos y tener más control y seguimiento sobre las tareas. Integración con muchas otras herramientas (mailchimp, Google calendar, Gmail, etc) Diversas plantillas u opción de personalizar, trabajo colaborativo y priorización de tareas.

La versión gratuita es muy completa para esta función. Para complementar con CRM hay que pagar

desde 8€ a 16€ / usuario / mes



CRM con complemento de actividades para ordenar acciones y tareas, con recordatorios. No es la herramienta de tareas más completa, pero si está unificado con el CRM. La versión gratuita no es muy completa.

Desde 0€ a 52€ / usuario/mes

Automatización de tareas

FUNCIONES

- Automatizar tareas administrativas, de búsqueda, de contacto, entre otras.
- Conectar con otras herramientas para realizar más tareas desde una herramienta central.

BENEFICIOS

- Ahorra tiempo y ser más productivos, dedicando más tiempo solo a las tareas más específicas.
- No pasar por alto algunas tareas o acciones con los clientes

HERRAMIENTAS



CRM's mencionados anteriormente

Ayuda en la automatización de diversas tareas a través de la creación de funnels y flujogramas de trabajo y la integración con muchas herramientas (email, calendar, redes sociales, CRM, etc)
Versión gratuita con muchas funcionalidades.

Ayuda en la automatización de actividades en linkedin, para aprovechar mejor las oportunidades, como por ejemplo, comentar o reaccionar a post donde mencionan la empresa, enviar invitaciones, conectar con gente de interes, enviar mensaje segun un funnel de ventas, entre otras.
15 USD por mes.

Todos los CRM's mencionados permiten automatizar tareas relacionadas con los clientes o leads existentes en la BBDD. Es importante crear adecuadamente y con una vision estrategia el funnel de ventas y las automatizaciones asociadas.

Prospecting tools

Las herramientas de gestión de prospectos permiten encontrar, cualificar, priorizar, ordenar y gestionar los leads y prospectos para poderlos convertir más rápidamente en clientes.

FUNCIONES

- Descubrir compañías que se ajustan al target de prospecto o cliente
- Disponibilidad de información de contacto de otras empresas.
- Monitorear oportunidades existentes.
- Segmentación y priorización de leads.

BENEFICIOS

- Mayor productividad y optimización de tiempos de trabajo al automatizar tareas. Destinar mayor esfuerzo a aquellos clientes con más posibilidad de venta.
- Maximización de oportunidades de ventas y posibilidad de convertir clientes potenciales a clientes activos.
- Ayuda a la escalabilidad del negocio.

Prospecting tools

HERRAMIENTAS

The logo for Crunchbase, featuring the word "crunchbase" in white lowercase letters on a dark blue rectangular background.

Ayuda a encontrar empresas de interés, potenciales clientes y brinda sugerencias u oportunidades de negocio. También facilita información básica y de contacto. Se integra fácilmente con el CRM para gestionar mejor los contactos. Gran potencial de la herramienta.
La versión gratuita permite búsquedas e información básica de empresas. Sino 29 USD /usuario / mes.

The logo for Gong, featuring a purple starburst icon followed by the word "GONG" in purple uppercase letters.

Foco en la captura e interacciones con los clientes y alerta sobre riesgos y oportunidades de negocio. Mix CRM y prospecting tool.
No indica precio.

The logo for Pipedrive, featuring the word "pipedrive" in white lowercase letters on a dark grey rectangular background.

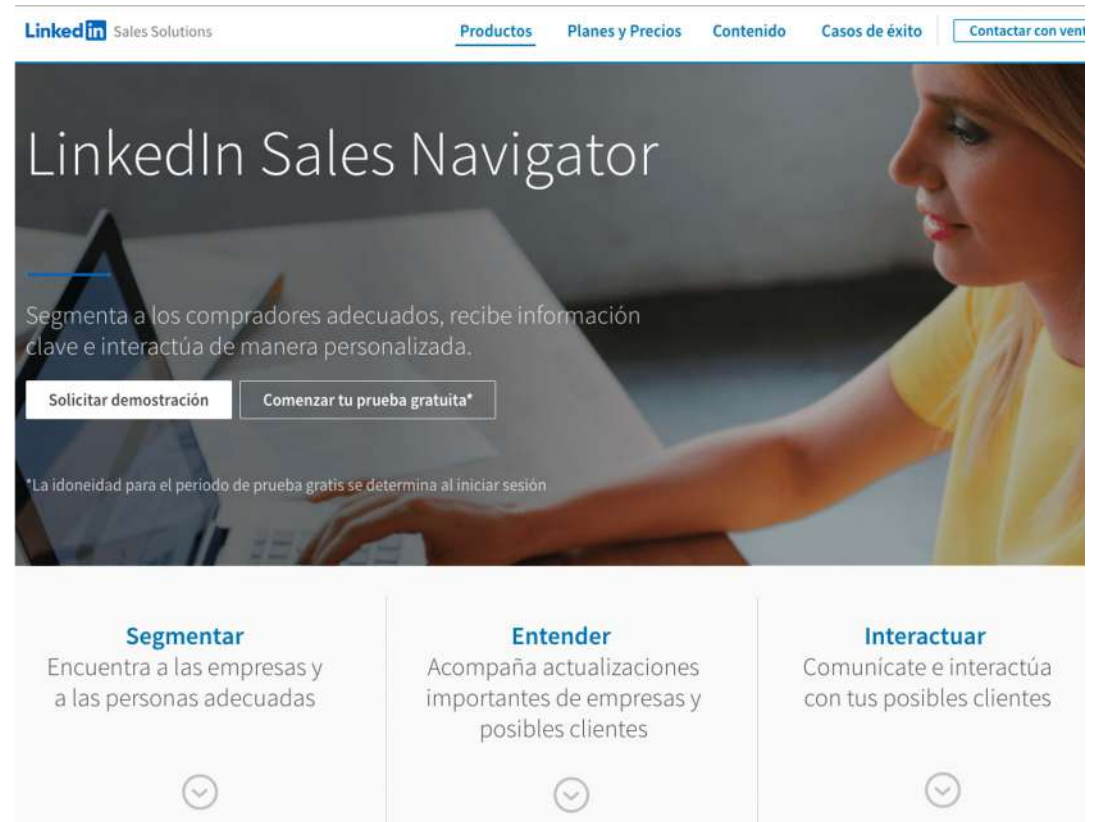
Tiene funciones que te ayudan a generar más clientes potenciales, cualificar y priorizar los prospectos fácilmente, recopilar información y contactos. Fácil de utilizar. Integraciones con muchas herramientas (CRM principalmente)
Desde 0€ a 52€ / usuario/mes

LinkedIn Sales Navigator – ¿Qué es?

LinkedIn Sales Navigator es una plataforma premium de gestión de ventas, diseñada para ayudar al equipo comercial a acceder de forma eficaz a la extensa red de LinkedIn y optimizar la búsqueda avanzada de personas y empresas de tu target.

FUNCIONES

- Listado detallado de funciones
- Destacadas:
 - Búsqueda avanzada de empresas y posibles clientes
 - Enviar hasta 50 Inmails (correos en LinkedIn) a gente que no es tu contacto
 - Análisis de las personas que han visitado tu perfil en los últimos 90 días.
 - Búsqueda ilimitada de personas o leads en LinkedIn.
 - Guardar perfiles de leads o personas
 - Recibir recomendaciones de leads.
 - Recibir actualizaciones sobre perfiles o compañías de interés.
- Comparativa de planes



The screenshot shows the LinkedIn Sales Navigator landing page. At the top, there's a navigation bar with the LinkedIn logo, 'Sales Solutions', and links for 'Productos', 'Planes y Precios', 'Contenido', 'Casos de éxito', and 'Contactar con ventas'. The main heading is 'LinkedIn Sales Navigator'. Below it, a sub-heading reads: 'Segmenta a los compradores adecuados, recibe información clave e interactúa de manera personalizada.' There are two buttons: 'Solicitar demostración' and 'Comenzar tu prueba gratuita*'. A small note below the buttons states: '*La idoneidad para el periodo de prueba gratis se determina al iniciar sesión'. Below the main content, there are three columns with icons and text: 'Segmentar' (Encuentra a las empresas y a las personas adecuadas), 'Entender' (Acompaña actualizaciones importantes de empresas y posibles clientes), and 'Interactuar' (Comunicate e interactúa con tus posibles clientes). Each column has a downward arrow icon at the bottom.

LinkedIn Sales Navigator – ¿Qué es?

PRINCIPALES SECCIONES

1. Sección de alertas (muro)

- Todas las alertas
- Alertas de cuentas/paginas de empresa (filtro/segmentación por múltiples criterios; el responsable de toma de decisión, si la empresa crece o no, menciones a la empresa, etc)
- Posibles clientes (filtro/segmentación por múltiples criterios; cambios profesionales, interés de compra, posibles cliente sugeridos)

2. Sección de listas

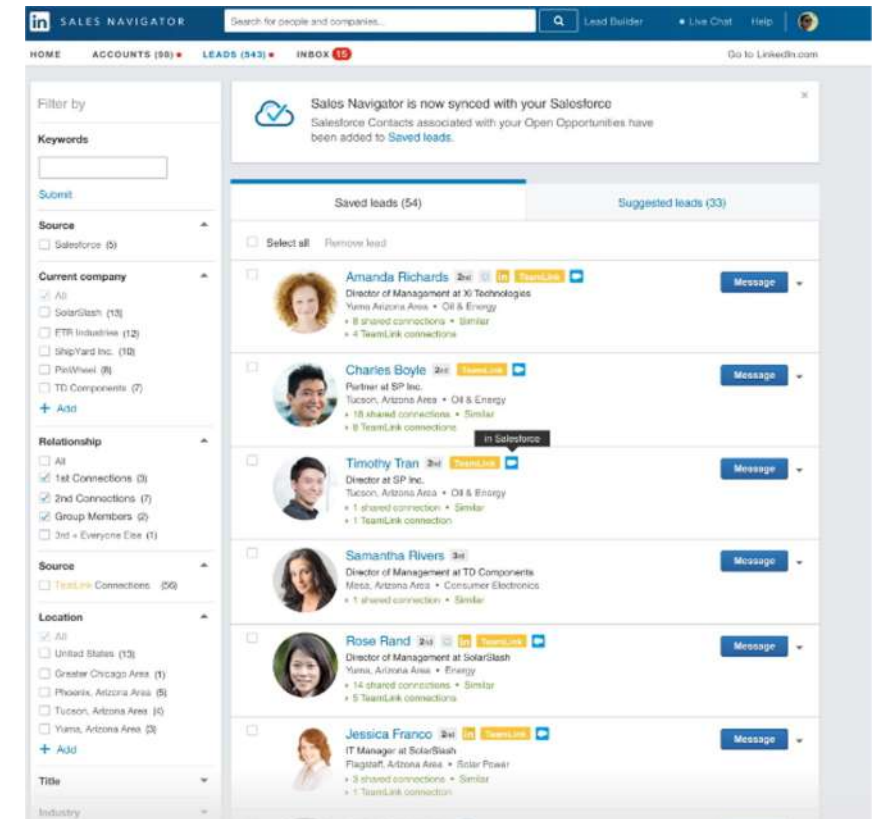
- Se pueden crear listas de clientes y cuentas/paginas de empresa y ponerles un nombre y descripción
- Sirven para dirigir acciones de captación/contacto y aproximación a perfiles con criterios parecidos
- Existen muchas formas de segmentación

3. Sección búsquedas guardadas

- La herramienta más potente de sales navigator
- Es clave utilizar búsquedas booleanas (""/AND/OR/NOT) para afinar más
- Existen muchos tipos de filtros (búsqueda avanzada). Uno de ellos pueden ser tus propias listas

4. Sección mensajes

- Con sales navigator tendrás dos buzones en LinkedIn, el normal y el de sales navigator
- Se pueden enviar 50 mensajes mes a usuarios que no son contactos directos



LinkedIn Sales Navigator – ¿Qué es?

ASPECTOS CLAVE

- ¿Cómo captar atención de una persona que no nos conoce?
- ¿Cómo sobresalir de todo el “ruido” que hay en la red social?
- En linkedin no se vende, se crean relaciones de calidad

ESTRATEGIA

Conectar de forma constante con gente de la industria

Posicionarnos y generar contenido de valor

Llevarnos prospects fuera de LinkedIn

LinkedIn Sales Navigator - ¿Qué es?

ESTRATEGIA

Conectar de forma constante con gente de la industria

Posicionarnos y generar contenido de valor

Llevarnos prospects fuera de LinkedIn

- De forma constante ir generando conexiones y contactos
- Buscar aspectos en común con el contacto (revisar el perfil de la otra persona) para entablar conversación
- Mensajes personalizados vs automatizados (campañas)
- Las herramientas de automatizaciones permiten medir y gestionar un gran volumen de contactos y mensajes

- Tener un posicionamiento claro (perfil + ámbitos de liderazgo/conocimiento)
- Generar contenido de valor (match entre lo que sabes y lo que necesita el cliente)
- Analítica clave para saber si funciona o no
- Formatos: posts artículos videos, documentos, webinars
- Rol de marketing en la producción de contenidos

- Buscar oportunidades para establecer contactos fuera de la red (llamadas, videoconferencias, visitas comerciales, landings publicidad en LinkedIn,...)

LinkedIn Sales Navigator - ¿Qué es?



LinkedIn Sales Navigator – ¿Qué es?

TIPS

- 1 Ver a la gente que ya sigue a tu empresa y tiene un interés
- 2 Contactos o usuarios que han cambiado de empresa (años en el puesto actual)
- 3 Palabras clave para saber de que hablan los clientes
- 4 Usuarios con mas tasa de interacción
- 5 Guardar búsquedas. Se actualizan y puedes poner notificaciones
- 6 Nuevos miembros. Ser de los primeros en saludar
- 7 Utilizar búsquedas booleanas
- 8 Que un contacto te presente a alguien

Permite crear fácilmente páginas de aterrizaje, a donde llegará el lead o prospecto en una campaña de marketing y dejar los datos o redirigir a otro sitio de la empresa. El principal objetivo de la landing page es atraer nuevos leads de calidad.

FUNCIONES

- Crear landing pages, separadas de la web principal con el fin de atraer nuevos leads o clientes potenciales.
- Integrar con otras herramientas para realizar campañas de marketing efectivas.
- Realizar test A/B de lo que funciona mejor para generar leads o conversiones.
- Analizar el rendimiento de la landing page.

BENEFICIOS

- Ayuda a mostrar rápidamente la información que queremos que el usuario vea.
- Es una potente herramienta para atraer nuevos clientes potenciales y enriquecer la BBDD.
- Crear llamativas y funcionales landing pages sin necesidad de programadores o gente especializada.
- Hace más eficientes las campañas de marketing para atraer leads, sin distracciones para el cliente.
- Permite conocer lo que funciona mejor para convertir usuarios en leads o prospectos y pensar en mejoras

Permite crear fácilmente campañas de email marketing, plantillas de e-mail y automatizar envíos. También permite personalizar los correos, para mostrar mayor cercanía con el usuario.

FUNCIONES

- Crear plantillas de email
- Crear campañas de email personalizadas y bien segmentadas
- Automatizar el envío de correos
- Integrar con otras herramientas para realizar campañas de marketing efectivas.
- Realizar test A/B de lo que funciona mejor para generar leads o conversiones.
- Analizar el rendimiento de los emails

BENEFICIOS

- Permite ahorrar tiempo y organizar la comunicación por email con los clientes y potenciales clientes.
- Es una potente herramienta para atraer nuevos clientes potenciales y enriquecer la BBDD.
- Comunicar información de interés, contenido, promociones, etc, a un publico especifico con interés en cierto tema.
- Permite conocer lo que funciona mejor para convertir usuarios en leads o prospectos y pensar en mejoras o cambios.

HERRAMIENTAS



Herramienta para diseñar y crear landing pages. También sirve para crear plantillas de e-mail y llevar a cabo campañas de e-mail marketing. Se conecta con diversas aplicaciones. Mucha variedad de plantillas. Permite configurar publicidad digital en redes o buscadores web desde la plataforma. Trabaja con marketing automation para ahorrar tiempo en tareas repetitivas. Tiene una versión gratuita hasta 500 contactos. Sino entre 14€ y 45€ dependiendo la cantidad de contactos.



Herramienta de e-mail marketing española, con posibilidad de integrar fácilmente con otras herramientas. La versión gratuita permite envío de muchos correos pero no permite la creación de landing pages ni personalizar mucho las plantillas de e-mail. La versión de 18€ es muy completa.



Es una de las herramientas más potentes para email marketing, con muchas funcionalidades y gran capacidad de contactos y envíos por mes en la versión gratis. Para también poder crear landing pages e integrarlas, se debe utilizar el plan pago de 50€ el mes.



Es una de las herramientas más potentes para email marketing, con muchas funcionalidades. La versión gratuita es muy completa, hasta 2000 contactos, posibilidad de crear landing pages. Test A/B en landing pages y en e-mail. Buenas referencias sobre marketing automation en esta herramienta. La versión de 17€/mes es más que suficiente para una PyME

Ayuda a crear, actualizar y compartir las fichas técnicas de los productos y catálogo.

FUNCIONES

- Crear fichas técnicas de producto visualmente atractivas y completas.
- Actualizar las fichas técnicas de productos
- Centralizar la documentación técnica en un solo lugar.

BENEFICIOS

- Mejor organización de la documentación técnica.
- Facilidad para estandarizar y actualizar la documentación.
- Ayuda a presentarle al potencial cliente o cliente el catalogo de una forma ordenada y completa.

Ayuda a crear, actualizar y compartir las fichas técnicas de los productos y catálogo.

HERRAMIENTAS

The logo for 'dwit' is displayed in a dark blue, lowercase, sans-serif font.

Es un gestor documental rápido y eficiente. Permite crear de forma estandarizada documentación técnica y actualizarla fácilmente. Brindan soporte en la carga de información y diseño de la plantilla. Desde 10 € por mes por 30 fichas técnicas.

The logo for 'WooCommerce' features the word 'Woo' in white inside a purple speech bubble, followed by 'COMMERCE' in a bold, black, uppercase, sans-serif font.

Plataforma de e-commerce compatible con Wordpress, permite cargar fácilmente todos los productos y personalizar las fichas técnicas. Se pueden cargar todos los productos e ir agregando nuevos o actualizando y se le puede compartir al usuario o cliente potencial la página web o con un plugin se pueden descargar en pdf cada una de las fichas de producto. No tiene costo. Solo se necesita un dominio, y hosting web. Al inicio, las características de los productos se pueden importar desde excel o integrar con el ERP.

Ayuda a anotar todo lo que se nos ocurre, ordenar ideas, y centralizarlo en un lugar. No depender de una libreta.

HERRAMIENTAS



Google Keep

Permite escribir notas a mano(en móvil o tablet), Se puede compartir para trabajos colaborativos. Es gratis y básica, pero para tener las notas ordenadas y anotar ideas en un solo lugar, sirve.
Límite de 6000 palabras por nota.



Evernote

Permite escribir notas de todo tipo, categorizarlas y ordenarlas en carpetas, extraer textos de publicaciones en la web, Se puede compartir para trabajos colaborativos. Disponibilidad de diversas plantillas y posibilidad de crear plantillas personalizadas. Complemento para escribir a mano con tablet. App para móvil y ordenador.
La versión gratuita es muy potente.



NOTESHELF

Permite escribir notas a mano, escribir sobre pdf's o imagenes. Permite grabar notas de voz mientras se escribe, útil por ejemplo para una reunión con clientes y que no se pasa nada por alto.
Es gratis, funciona mejor con apple que android. App para móvil y ordenador.

HERRAMIENTAS



Realizar y recibir llamadas desde cualquier móvil u ordenador. Integración con CRM para hacer llamadas con un solo clic y conocer el estado del lead o clientes antes de llamar.
Realizar llamadas a nivel mundial.
Grabar llamadas. Dejar notas sobre las llamadas, que se verán en el CRM luego.
69 USD



Herramienta para realizar de forma fácil la comunicación con los clientes, enseñarles los productos, y responder las preguntas que tengan durante la experiencia de compra.
Permite importar contactos y segmentarlos.
Permite agilizar el proceso de comunicación guardar respuestas que se utilicen con frecuencia, para no perder tiempo escribiendo nuevamente, como así también definir mensajes automáticos.

Sirve también como tarjeta de presentación, se puede agregar información de la empresa, links de interés y catálogo de productos.
Es 100% gratuita, se puede utilizar desde móvil y ordenador.

FUNCIONES

- Permite firmar documentación comercial y enviar documentos para su firma.
- Ordenar documentación comercial y categorizarla
- Crear plantillas de documentación comercial que deba luego ser firmada, como contratos
- Permite notificar fácilmente al cliente de la necesidad de firmar el documento y le permite firmar en pocos segundos, desde cualquier dispositivo.

BENEFICIOS

- Ahorrar tiempo y profesionalizar la firma de documentación de la empresa.
- Estandarización de formatos de la documentación.
- Le facilita al cliente la firma de documentación y le muestra más profesionalismo.
- Aumenta la posibilidad de que el cliente firme más rápido, agilizando procesos futuros.
- Ordenar la documentación comercial y poder hacer un seguimiento de los documentos pendientes de enviar o firmar.

HERRAMIENTAS

 **HELLOSIGN**

DocuSign

Signaturit

Herramienta para solicitar firmas (ilimitado), creación de plantillas de documentación, multiidiomas, definir campos a rellenar y firmar electrónicamente. La versión gratuita abarca muchas funciones y posibilidades.

Permite firmar y enviar documentos para su firma, con ayuda en la verificación de la identidad y buscando hacer fácil al cliente la firma de documentación. Desde 9€ al mes por usuario. El cliente firma gratis.

Una de las herramientas de firma digital más utilizada. Permite enviar documentación y notificar por mail o SMS al usuario de que ya está el documento para firmar. El usuario puede firmar desde cualquier dispositivo con uno o dos clics, lo que ahorra tiempo a ambas partes. Se puede hacer seguimiento del estado de la documentación y crear recordatorios automatizados para aquellos que demoren más de lo esperado. Entre 30€ y 60€ según la cantidad de documentación.

FUNCIONES

- Digital documentos en papel
- Guardar documentos escaneados o compartirlos
- Convertir imágenes en pdf

BENEFICIOS

- Disponer de toda la documentación en cualquier lugar y momento. Es bueno complementar con herramientas almacenamiento en la nube como Google Drive o Sharepoint.
- Facilita el envío de la documentación a terceros o la firma digital.

HERRAMIENTAS



Adobe Scan



Microsoft Lens

Es una herramienta Gratis. Para guardar documentación dentro de la misma aplicación puede ser que se necesite comprar espacio. Permite crear PDFs con el móvil en segundos, tomando fotografías o utilizando fotografías anteriores. Permite ajustar el borde de página, ordenar las páginas y definir el color del documento final.

Es una de las más completas. Tiene funciones inteligente que ayuda a leer y extraer lo que está escrito en alguna imagen. Se puede integrar fácilmente con otras aplicaciones de Microsoft por lo que no solo se puede hacer un documento en PDF sino también exportar en word, power point o hasta tablas en excel.

FUNCIONES

- Crear y compartir fácilmente formularios y encuestas online
- Análisis de resultados en tiempo real

BENEFICIOS

- Recibir feedback, conocer el punto de vista del cliente
- Punto de partida para revisar oportunidades de mejora e implementar cambios.

HERRAMIENTAS



Typeform



Es 100% gratis. Las respuestas se pueden exportar a un Excel. No es tan fácilmente integrable con otras herramientas, pero se puede compartir fácil.

Se puede integrar con muchas otras herramientas para envío y análisis de resultados. Muy buena experiencia de usuario. Es una de las más utilizadas.
No tiene opción gratis. Desde 21€ / usuario / mes (hasta 100 respuesta por mes)

Es una de las más utilizadas. La opción gratuita solo permite 10 respuestas por mes, es muy limitada, tiene muchas funciones incluidas.
Desde 30€ / usuario / mes. (4500 respuestas al mes)



Follow me for:
Innovation
Marketing
Business solutions
Creativity



power profile ²⁰¹⁸
top voice australia ²⁰¹⁸
most influential voice APAC ²⁰¹⁶



Anthony J James · 2nd

CEO, Innovation & Technology at Trinity Consulting - Founder, InfluencerActive, the World's First B2B Influencer Marketplace

Talks about #marketing, #creativity, #innovation, #management, and #technology

Sydney, New South Wales, Australia · [Contact info](#)

3,969,511 followers · 500+ connections



Followed by 108 connections: Pedro - J. López, Carolina Astaiza, and 106 others

✓ Following

Message

More

Providing services

Advertising, Marketing Consulting, Growth Marketing, Marketing Strategy, Brand Consulting, and Brand Mar...

[See all details](#)



InfluencerActive

matteria_

www.matteria.si