

LA COMUNICACIÓN PARA EL B2B: ASÍ PUEDES REFORZAR TUS VENTAS

LOS SÍNTOMAS DE LA BUENA COMUNICACIÓN

CLIENTES, COLEGAS DE PROFESIÓN Y AMIGOS TE LLAMAN PARA DECIRTE QUE OS HAN VISTO EN LA PRENSA.



TUS COMERCIALES SONRIÉN MÁS: SE LES ABREN LAS PUERTAS, TU COMPAÑÍA SUENA MÁS Y VENDEN MÁS FÁCILMENTE.

AUMENTA VUESTRA "SEOFORTALEZA": APARECÉIS EN LOS PRIMEROS PUESTOS DE GOOGLE.



EL DIRECTOR GENERAL DE TU COMPETENCIA ACUDE INQUIETO A SU DIRECTOR DE COMUNICACIÓN Y LE DEJA TU APARICIÓN EN PRENSA SOBRE LA MESA.

TENER COMO SEGUIDORES EN REDES SOCIALES A EMPLEADOS, PROVEEDORES Y COLEGAS ESTABA MUY BIEN, PERO AHORA COMPRUEBAS QUE EMPIEZAN A SEGUIROS CLIENTES Y LEADS. ¡Y ENCIMA HACÉIS NEGOCIO!



EL MERCADO Y LOS CLIENTES SON LOS MISMOS, PERO ALGO PASA... OS INVITAN A MÁS CONCURSOS, OS PIDEN MÁS PRESUPUESTOS, SOIS MÁS SUGERENTES.

¿CÓMO CONSEGUIRLO?

MEDIANTE **6 GRANDES PALANCAS** DE COMUNICACIÓN Y MÁS DE **25 INSTRUMENTOS TÁCTICOS**

<p>RELACIONES INFORMATIVAS CON MEDIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comunicados - Entrevistas - Casos de éxito - Reportajes by - lined - Desayunos de prensa - Decálogos prácticos - Tribunas. 	<p>CONTENIDOS DE MARCA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Branded journalism on line - Guías prácticas para el management. - Papers y Hojas de Análisis - Infografías de producto y soluciones. - Blog de negocio - Video-marketing - TV corporativa 	<p>REDES SOCIALES</p> <p>Creación y dinamización de perfiles corporativos para negocios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - LinkedIn - Twitter - Slideshare - Google+
<p>CANALES CORPORATIVOS off y on line</p> <ul style="list-style-type: none"> - e newsletter - Revista corporativa para clientes. - Memoria interactiva - Página web - Microsite de producto 	<p>INICIATIVAS PRESENCIALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eventos comerciales de marca - Jornadas profesionales temáticas. - Mesas editoriales sectoriales - Dinamización de la presencia en ferias profesionales 	<p>CEO BRANDING</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presencia en foros de altos directivos. - Programa de visibilidad informativa.

SECTORES EMPRESARIALES QUE APUESTAN POR LA COMUNICACIÓN

SERVICIOS ENERGÉTICOS	TECNOLOGÍA SANITARIA	CONSULTORIA Y SERVICIOS DE RRHH
SOLUCIONES Y SERVICIOS TIC	LOGÍSTICA Y TRANSPORTE	EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL
FOOD SERVICE	FORMACIÓN EMPRESARIAL	RENTING EMPRESARIAL
FACILITY MANAGEMENT	CONSULTORÍA DE NEGOCIOS	VIGILANCIA Y SEGURIDAD
OUTSOURCING	INDUSTRIA AUXILIAR DE LA CONSTRUCCIÓN	

6 GRANDES BENEFICIOS DE UNA COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA PARA TU NEGOCIO

VISIBILIDAD ANTE EL MERCADO	FIDELIZACIÓN Y MÁS VENTAS	REFUERZO DE LA REPUTACIÓN CORPORATIVA Y COMERCIAL
ENGAGEMENT Y DIÁLOGO CON CLIENTES Y LEADS	MEJORA DEL SEO	DIFERENCIACIÓN

Businesscomm

La división de comunicación B2B de evercom es ahora Businesscomm. Un Área totalmente enfocada hacia la generación de negocio y monetización de las actuaciones.

Innovadoras estrategias de relaciones públicas B2B basadas en KPI's, packs de soluciones de comunicación adaptadas a los diferentes momentos estratégicos de las empresas, modelos presupuestarios de compromiso compartido con el cliente...

Businesscomm, pasión por tu negocio