



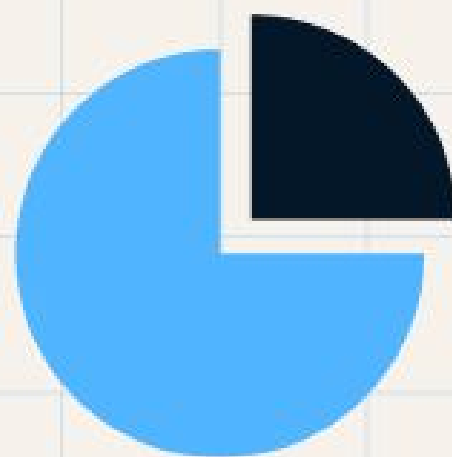
Plan de

Marketing B2B

para tu negocio



platzi.com/marketingb2b



Instrucciones de uso

Libro de trabajo para construir tu plan de marketing B2B

- En cada hoja encontrarás una instrucción y contextualización de cada actividad que debes realizar.

1. Dibuja tu ecosistema digital

Ecosistema Digital

- Tendrás a tu disposición un ejemplo donde podrás usar el esquema o metodología para desarrollar el plan de manera personalizada para tu compañía o proyecto personal.
- Es importante que cada ejercicio lo desarrolles en compañía de cada clase del curso.

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

- Si tienes alguna duda o requieres de asesoría para diligenciar tu workbook puedes contactar al teacher a través de los módulos de cada clase o en Linkedin.

1. Dibuja tu ecosistema digital

Ecosistema Digital

[!\[\]\(c507f772dba2b921f86777f01218e570_img.jpg\) Aquí tienes un ejemplo](#)

2. Dibuja y construye tu mapa de comunicaciones

Mapa de comunicaciones

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

3. Escribe los objetivos más acertados

Ciclo de objetivos

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

4. Estructura a detalle la audiencia correcta

Construye tu segmentación

[!\[\]\(5eb1325dfdc3f1cad8426726c0db51cd_img.jpg\) Aquí tienes un ejemplo](#)

5. Evalúa como organizar las responsabilidades de tu área de marketing B2B

Triángulo de proporcionalidad

👉 [Aquí tienes un ejemplo](#)

6. Identifica el conocimiento que posicionará tu compañía.

Matriz de Contenidos

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

7. Dibuja el flujo adecuado para captar tus leads

Sistema de Distribución y funnels

[!\[\]\(919a2cb85b99741a73c0c31a427236a8_img.jpg\) Aquí tienes un ejemplo](#)

8. Construye la conversación comercial entre marketing y ventas.

Flujo Conversacional para B2B

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

Mensaje Saludo inicial:

Mensaje reactivación chat:

Mensaje presentación comercial:

Mensaje difusión contenido:

9. Dibuja y selecciona la distribución e impacto del contenido en diferentes formatos

Objetivos Multicanal para la compañía

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

10. Crea e identifica la lista de responsabilidades compartidas entre áreas.

Marketing + Ventas B2B

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

Tareas área marketing

Tareas área ventas

11. Desarrolla en una sesión de trabajo en equipo el reconocimiento de producto/servicio

Whitelabel Marketing B2B

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

12. Identifica el tiempo y etapas de conversión de una venta corporativa.

Deadline Sales & Marketing

 [Aquí tienes un ejemplo](#)

13. Diseña el sistema de calificación de prospección para el área.

Lead Scoring Marketing

 [Aquí tienes un ejemplo](#)