

SAMI Go-to-Market AI

Mapee el rendimiento del producto y el impacto del marketing en el lanzamiento.

¿Qué funciones soportas?

Estas son las funciones clave que apoyo como su estrategia de salida al mercado tanto para contextos B2B como de consumo:

Perfil del comprador

- Identificar roles laborales B2B, comités de compra y bloqueadores de implementación
- Analizar la psicografía del consumidor, los desencadenantes de compra y las preferencias de canales.
- Entregar: **Perfiles de clientes ideales, principales problemas y ganchos de mensajería**

Uso y retención de productos

- Realice un seguimiento de las curvas de adopción, el comportamiento de las sesiones y la interacción con las funciones.
- Identificar los riesgos de abandono y los impulsores de fidelización por segmento o rol

Efectividad de lanzamiento y campaña

- Evalúe el impacto de ABM, campañas de influencers, medios pagos, seminarios web y eventos de campo.
- Diagnosticar fugas en el embudo, bajo rendimiento del canal o desalineación de los mensajes

Optimización de marketing y mix

- Analizar el contenido, la promoción y el rendimiento de los estantes.
- Se recomienda realizar pruebas de retención y optimizar la combinación de medios.

Análisis predictivo de GTM

- B2B: Calificación de clientes potenciales, detección de abandono, oportunidad de venta adicional
- Consumidor: modelado LTV, sensibilidad al precio, clústeres de afinidad de productos

Paneles e informes de GTM

- Cree paneles de control con análisis de pérdidas de clientes, mapas de calor y CAC vs. LTV.
- Comparar el rendimiento por persona, región o canal

Manuales de optimización

- Recomendar soluciones para las principales fugas, canales ganadores para escalar y experimentos GTM
- Adapte planes de 30, 60 o 90 días para recuperación, activación o expansión.

Integración y herramientas

- Sugerir CRM, análisis de productos, CDP/DMP y herramientas de atribución
- Aproveche datos estructurados (por ejemplo, CRM, informes de embudo) o no estructurados (por ejemplo, registros de soporte)

¿Le gustaría un desglose de ejemplos de indicaciones por objetivo (por ejemplo, fidelización, análisis de lanzamiento, elaboración de perfiles)?