



**ACCLARO**

Innovate. Illuminate. Transcend.

# EL BLUEPRINT DEL ECOSISTEMA UNIFICADO

Cómo convertir las quejas de tus clientes en tu estrategia de marketing más rentable.



## ¿Dónde estás perdiendo dinero hoy?

Deja de buscar en Google Trends. La respuesta a tu próxima campaña de marketing exitosa está escondida en tu propia casa: en tus registros de soporte, tus correos de ventas y tus hojas de Excel.

Este es el análisis que las agencias tradicionales no quieren que veas. Te mostramos el método A-B-C para transformar la fricción del cliente en combustible de crecimiento.



## Tu empresa tiene memoria, pero no tiene voz.

No importa si usas el CRM más costoso del mundo o una hoja de cálculo compartida en Drive. El problema es el mismo: El Silo.

Tu equipo de Soporte/Ventas sabe la verdad: Ellos escuchan las quejas reales. Saben por qué el cliente no compra o qué le frustra del producto. Guardan esa info en un ticket o un Excel.

Tu equipo de Marketing adivina: Mientras soporte tiene la verdad, marketing está pagando anuncios en Facebook tratando de adivinar qué decirle al público.

Tienes un "Cerebro en un Frasco". Tienes la inteligencia (los datos del cliente), pero está desconectada de tu boca (tu marketing).



## El secreto: La intención del cliente ya está en tu base de datos.

Las herramientas de SEO te dicen qué busca el mundo. Tus datos internos te dicen **qué busca TU cliente**.

- **El dato en Excel/CRM:** "Cliente llamó 3 veces preguntando cómo configurar el widget X."
- **La interpretación tradicional:** "Soporte resolvió el ticket. Fin."
- **La visión de Acclaro:** "Si un cliente preguntó, mil lo están buscando en Google ahora mismo. Eso no es un ticket, es un artículo de blog que te traerá tráfico gratis."



# El Método A-B-C (El Manual Práctico)

Aquí te explicamos cómo lo hacemos. Puedes intentarlo manualmente hoy mismo.

**A. AUDITORÍA (Escuchar la Fricción)** No mires tus ventas, mira tus devoluciones y preguntas frecuentes.

- Acción: Exporta tus últimos 50 correos de soporte o filas de tu Excel de seguimiento.
- Busca: ¿Qué palabra se repite? ¿"Precio"? ¿"Instalación"? ¿"Envíos"? Esa es tu fricción.

**B. BRIDGE (Construir el Puente)** Traduce el problema técnico a lenguaje humano.

- Dato crudo: "Error 404 en pago."
- Traducción de Marketing: "Guía: Qué hacer si tu pago falla y métodos alternativos seguros."
- El Puente: Marketing debe tener acceso a estos datos en tiempo real, no una vez al mes.

**C. CONTENT (Activar la Solución)** Crea el contenido que responde la pregunta antes de que el cliente llame.

- Resultado: Publica la guía en tu web.
- Beneficio Doble: Mejoras tu SEO (atraes nuevos clientes con la misma duda) y bajas tus costos operativos (tu equipo de soporte recibe menos llamadas repetitivas).

## Hacer esto en Excel es posible. Hacerlo a escala es un reto.

El método A-B-C funciona manualmente, pero es lento. En **Acclaro Labs**, automatizamos este ciclo.

1. **Conectamos los cables:** Hacemos que tu Excel, Salesforce, HubSpot o ERP envíen estas "alertas de contenido" automáticamente a tu equipo de marketing.
2. **Usamos IA:** Nuestros modelos analizan miles de filas para encontrar patrones que el ojo humano ignora.
3. **Unificamos la experiencia:** Tu web se vuelve más inteligente cada día, alimentada por tus propios datos.

**No importa tu tecnología actual.** Si tienes datos, tienes oro. Nosotros te damos la pala.



## **Deja de Adivinar. Empieza a Unificar.**

¿Quieres que apliquemos este diagnóstico a tu negocio?

**Agenda tu Auditoría de Claridad**

(Descubre las 3 principales fracturas en tu ecosistema digital en 45 minutos)

