



CAPTACIÓN B2B INDUSTRIAL

¿Sabes qué empresas están visitando tu web?

El sistema para transformar tráfico cualificado en oportunidades comerciales B2B.

Tu estrategia digital probablemente termina demasiado pronto



Una empresa industrial tiene una necesidad concreta y empieza a buscar. Esto es lo que ocurre, casi siempre, en este orden:

01

Busca una solución técnica

02

Ve un anuncio

03

Lee un artículo técnico

04

Consulta un caso de éxito

05

Entra y visita tres páginas

06

Y se marcha

¿Qué ocurre después?

En la mayoría de las empresas industriales: nada.

No ha rellenado un formulario, así que Marketing no lo considera un lead. Ventas ni siquiera sabe que esa empresa ha mostrado interés.

Puede que acabemos de perder una de las mejores oportunidades del mes.

No necesitamos más tráfico. Necesitamos el tráfico adecuado

No buscamos generar miles de visitas. Buscamos atraer a las empresas que podrían convertirse en clientes: las que trabajan en tu sector, tienen el problema que resuelves y están evaluando proveedores.



PALANCAS SOBRE LAS QUE TRABAJAMOS

SEO + GEO

Publicidad digital

Contenidos técnicos

Casos de éxito

Contenidos descargables

LinkedIn

Volumen

Muchas visitas, poca relación con tu mercado.
Buenos informes, cero conversaciones comerciales.

Encaje

Menos visitas, pero de empresas que encajan. Cada una es una señal aprovechable.

CONCEPTO CENTRAL

El primer objetivo no es conseguir un formulario. Es conseguir la atención de las empresas adecuadas.

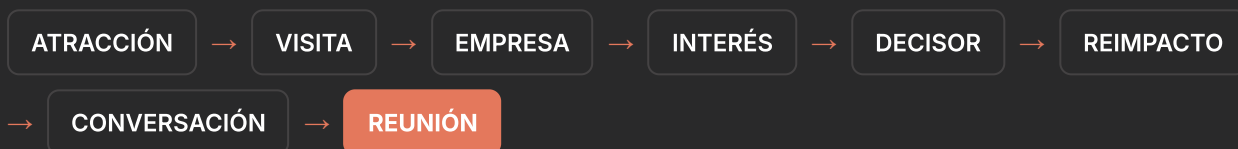
Dos formas de entender el marketing B2B

MARKETING B2B TRADICIONAL



Si no hay formulario, no hay nada. Y el formulario lo rellena menos del 2% de quienes entran.

NUESTRO MODELO



La visita ya no es el final del recorrido: es el principio de la información comercial.



El resto de esta guía explica los seis pasos de ese segundo modelo.

Hacemos que las empresas adecuadas lleguen a tu web



Antes de lanzar ninguna acción, definimos a quién queremos atraer. Sin esa definición, la publicidad y el contenido se convierten en gasto.

Mercados

Empresas

Perfiles

Necesidades

Contenidos

Después generamos puntos de entrada

Búsqueda técnica

Alguien busca exactamente lo que fabricas o resuelves.

Campaña segmentada

Solo impactamos sectores, cargos y mercados objetivo.

Contenido de autoridad

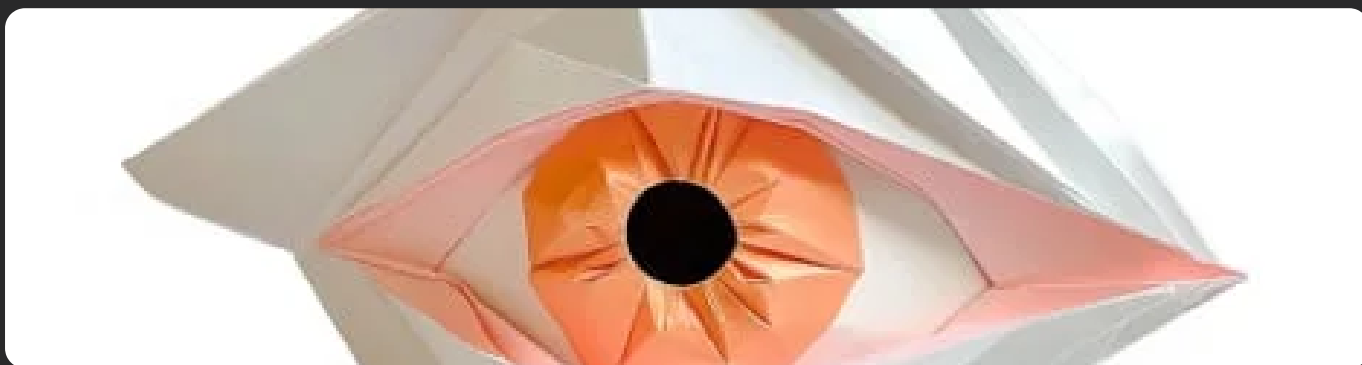
Artículos y casos que demuestran solvencia antes de hablar.

Activo descargable

Una guía útil que justifica dejar unos datos —cuando toca.

No queremos cualquier visita. Queremos señales de interés de tu mercado objetivo.

Aquí ocurre algo diferente: la visita deja de ser anónima



Una empresa entra en tu web y no rellena ningún formulario. Aun así, podemos detectar que esa organización ha mostrado interés y qué ha estado mirando.

SEÑAL DETECTADA

Empresa industrial A

Ha visitado	Servicio X
Páginas	3
Recurrencia	2ª en 14 días

SEÑAL DETECTADA

Empresa industrial B

Ha visitado	Caso + Servicio Y
Páginas	5
Recurrencia	Alta

Identificamos la organización y su comportamiento; después buscamos a los decisores adecuados dentro de ella. Es inteligencia comercial, no una lista de datos personales.

Una visita deja de ser tráfico y empieza a ser inteligencia comercial.

No todas las empresas interesan igual

Una visita a un artículo no vale lo mismo que una empresa que entra tres veces, consulta una solución concreta, revisa un caso de éxito y vuelve días después. Por eso clasificamos las señales.



Encaje comercial	Comportamiento	Recurrencia	Contenido consultado	Nivel de interés
------------------	----------------	-------------	----------------------	------------------

RESULTADO DE LA CLASIFICACIÓN

FRÍO

Contacto puntual, sin señales suficientes.

INTERÉS

Encaja con el mercado objetivo y empieza a repetir.

CUENTA PRIORITARIA

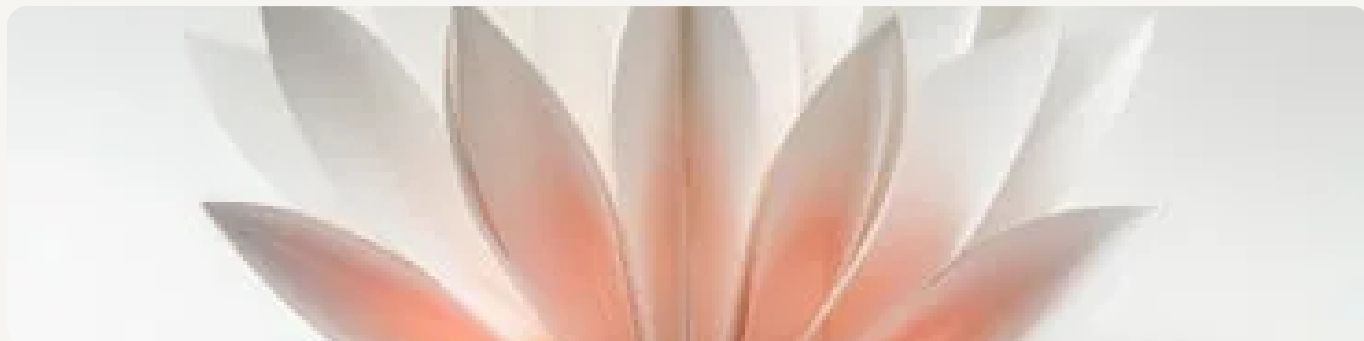
Comportamiento claro sobre servicios y casos concretos.

OPORTUNIDAD A ACTIVAR

Ha llegado el momento de que ventas entre en juego.

Así evitamos que el equipo comercial pierda tiempo con cientos de contactos sin contexto.

Identificamos a quién debemos llegar



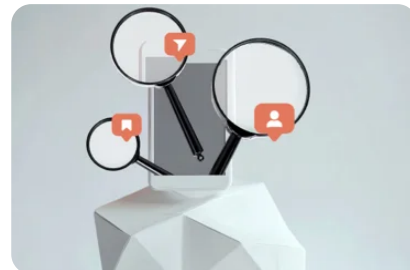
Sabemos qué empresa muestra interés. Ahora hay que determinar con quién hablar dentro de ella. En industria casi nunca decide una sola persona, y casi nunca es solo Compras.



Aquí empieza la verdadera activación comercial: hablamos con la persona correcta dentro de la empresa correcta.

Hacemos que nos vuelvan a ver

La empresa ya te conoce, aunque no haya hablado contigo. A partir de aquí trabajamos familiaridad, autoridad y confianza. Antes del primer contacto comercial, no después.



Casos de éxito relacionados

Problemas parecidos, resueltos.

Contenido técnico

Criterio demostrable, no autobombo.

Guía especializada

Material útil para su decisión interna.

Solución concreta

La capacidad que estuvo mirando.

Campaña específica

Dirigida a esa cuenta y a ese perfil.

Presencia en LinkedIn

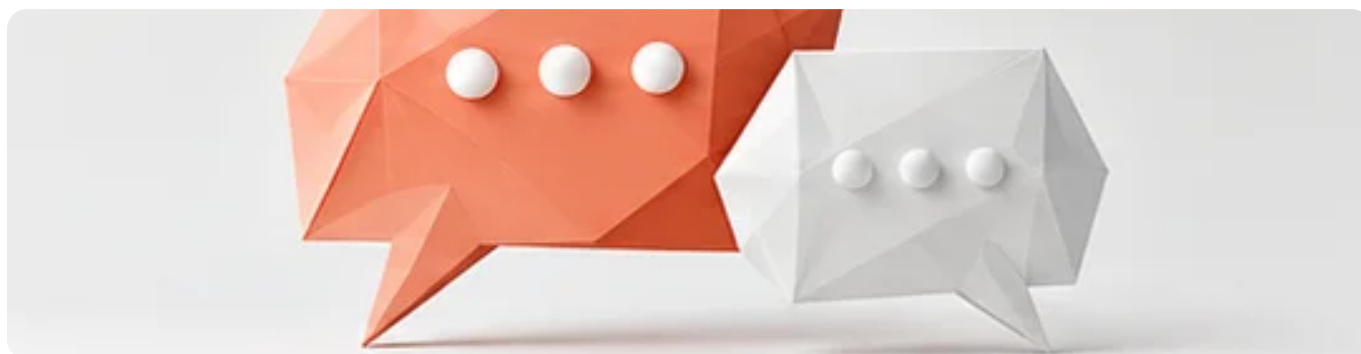
Recurrente, no intrusiva.

7+

Un comité de compra industrial rara vez decide con un solo impacto. Acumulamos puntos de contacto coherentes antes de pedir nada.

No perseguimos al lead. Construimos los suficientes puntos de contacto para dejar de ser un desconocido.

Activamos la conversación



Una vez identificadas y priorizadas las cuentas, iniciamos secuencias de contacto y nutrición coordinadas con tu equipo comercial.

EMAIL Mensajes escritos para un problema concreto, no plantillas genéricas.

LINKEDIN Contacto con los perfiles con capacidad de decisión o prescripción.

CONTENIDO Material que les ayuda a avanzar internamente en su decisión.

SEGUIMIENTO Cadencia sostenida, sin desaparecer ni saturar.

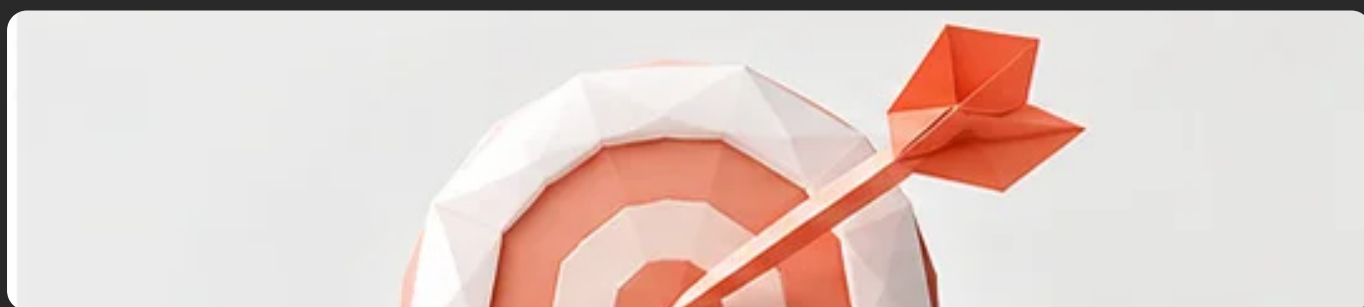
COMERCIAL Ventas entra cuando la cuenta ya está caliente y con contexto.

No contactamos a ciegas.

El equipo comercial empieza la conversación con mucho más contexto, porque previamente hemos detectado interés real y sabemos qué empresas tienen mayor encaje.

El objetivo no es el lead. El objetivo es la reunión.

- 01 VISIBILIDAD
- 02 TRÁFICO CUALIFICADO
- 03 EMPRESA IDENTIFICADA
- 04 SEÑAL DE INTERÉS
- 05 CUENTA PRIORIZADA
- 06 DECISOR
- 07 REIMPACTO
- 08 CONVERSACIÓN
- 09 REUNIÓN COMERCIAL



Cada escalón filtra. Lo que llega abajo no es una lista de contactos: son conversaciones con empresas que ya han demostrado interés en lo que haces.

¿Cuánto tarda en funcionar?

Con honestidad: esto no se resuelve en un mes. En industria B2B los ciclos de compra son largos y lo que se construye es un pipeline. Tres fases orientativas, nunca garantizadas.



0-3

MESES

Construcción

Definición de mercados y cuentas objetivo, activos, contenidos, audiencias y primeras señales de tráfico cualificado.

3-6

MESES

Activación

Más tráfico cualificado, empresas identificadas de forma recurrente, reimpactos sostenidos y primeras conversaciones.

6-12

MESES

Maduración

Histórico suficiente para priorizar mejor, pipeline comercial real y oportunidades en distintas fases de decisión.

El primer año siempre es el más lento: se están construyendo la base de empresas, los contactos, la visibilidad y el pipeline.

La diferencia está en conectarlo todo

Muchas empresas industriales ya hacen partes de este proceso. El problema no es que falten acciones: es que cada una funciona por separado.

Hacen SEO

Publican en LinkedIn

Invierten en Ads

Tienen un CRM

Envían emails

Prospectan en frío

CADA COSA POR SU LADO



Nuestra metodología conecta todas esas acciones alrededor de las mismas empresas objetivo.

Marketing deja de trabajar para generar formularios y pasa a generar señales. Ventas deja de prospectar en frío y pasa a hablar con quien ya ha mostrado interés.

Un solo mercado objetivo

Las mismas empresas en todos los canales.

Una sola fuente de señales

El comportamiento manda sobre la intuición.

Un solo objetivo

La reunión comercial, no el clic.

SIGUIENTE PASO

¿Quieres saber qué empresas están mostrando interés en la tuya?



En IrudiB2B diseñamos sistemas de captación para empresas industriales que conectan marketing, señales de interés y actividad comercial. Analizamos contigo cómo podría aplicarse este modelo a tu mercado.

Quiero conocer mi sistema de captación B2B

Sesión de análisis sin compromiso · irudib2b.com

EN LA SESIÓN VEMOS

Qué empresas encajan con tu propuesta de valor.

REVISAMOS

Qué señales estás dejando escapar hoy en tu web.

DEFINIMOS

Por dónde empezaría el sistema en tu caso.
