

Responsable de Marketing

Falta de ROI



Software / Tecnología SaaS

4 semanas · Alineación Smarketing (Sales + Marketing)

EL PROBLEMA

La Responsable de Marketing estaba frustrada: invertían en campañas que generaban tráfico, pero no se traducían en leads cualificados para ventas. Había presión interna para justificar el presupuesto y una desconexión total entre marketing y ventas.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Radiografía

El problema no era el tráfico, sino la falta de un sistema de lead nurturing y lead scoring.

Construcción

Diseñamos un embudo de conversión que calificaba automáticamente a los leads antes de pasarlos a ventas.

Operación

El equipo configuró las automatizaciones de marketing, conectó el CRM y dejó el flujo funcionando.

RESULTADOS MEDIBLES

-50%

Coste de Adquisición de Cliente (CAC)

+25%

calidad de leads entregados a ventas (MQL a SQL)

ROI justificado

ante la dirección con datos reales de campañas

TESTIMONIO DEL CLIENTE

“

"Por fin tengo un sistema que demuestra cómo el marketing genera negocio real. HumanCamp ejecutó en semanas lo que mi agencia llevaba meses prometiendo."

– Cliente HumanCamp · Caso Anónimo