

Logra que tus **clientes potenciales** te busquen de manera activa con la guía de **Generación de Demanda Panduit.**



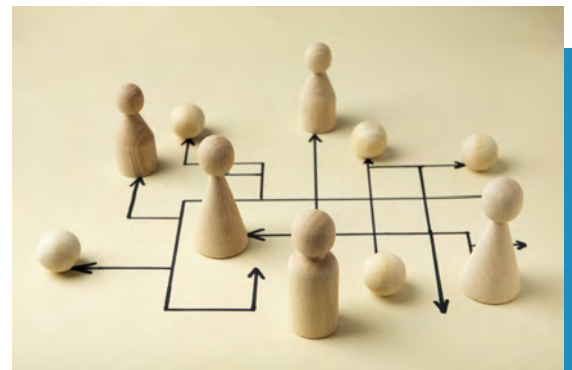
Como ya lo mencionamos en nuestra nota anterior, una de las **principales funciones del marketing** es el **crear valor** según las necesidades específicas de cada mercado objetivo, para lograrlo debemos de reforzar la **conciencia de marca**, captando nuevas oportunidades comerciales e incrementando el volumen de ventas.

Es importante entender que la **generación de demanda** es una estrategia mucho más emocional, pues apela al diferenciador en el mercado que tenemos como empresa, comprendiéndola como un proceso de principio a fin en el llamado **Journey del consumidor.**

Por su parte la **generación de leads**, es un escalón más en dicho journey, una acción más lógica y focalizada, dependiente de la **calificación y fidelización de prospectos**, de acuerdo a los tácticos de una campaña de comunicación.

¿Cómo realizar una estrategia de generación de demanda efectiva?

Para comenzar a crear un plan de generación de demanda deberás tener claro que esta estrategia no será a corto plazo, además es un **proceso cíclico** el cual deberá: **Iniciar, Finalizar, Medirse, Optimizarse y Repetirse**, en cualquier momento en el que el cliente se encuentre en el journey del consumidor.



Deberemos seguir los siguientes puntos para una estrategia perfectamente estructurada:



Por último, es importante que los equipos responsables de crear las campañas de generación de demanda adopten totalmente un enfoque disruptivo con aptitudes flexibles y una cultura de aprendizaje continuo.

