

CASO DE ÉXITO INVENTIVA

¿CÓMO HICIMOS CRECER A LA

EMPRESA LÍDER

EN SISTEMAS DE GESTIÓN
EMPRESARIAL DE PARAGUAY?

ÍNDICE

¿Qué vas a encontrar en este material?	3
Sobre Inventiva	4
El Desafío	5
La solución	6
Los resultados	8

¿Qué vas a encontrar en este material?

¿Tienes el objetivo de aumentar el número de clientes de tu empresa?

Conoce en este material cómo uno de nuestros clientes, Inventiva, trabajó con nosotros para fortalecer su presencia en Paraguay y además descubrirás:

- Cómo logramos generar ventas superiores a 12 veces el valor de la inversión
- Cómo logramos posicionar en 2do lugar las búsquedas orgánicas por su solución
- Y cómo logramos una alta relevancia con anuncios pagos

Sobre Inventiva

Inventiva es una empresa desarrolladora de softwares para gestión empresarial que actúa en el mercado paraguayo desde el año 2000.

Líderes en Paraguay, ofrecen una solución completa para la gestión empresarial, buscando ayudar a que los procesos y guardado de datos de las empresas sean efectivos, rápidos y seguros, logrando con esto agilizar procesos, y generar más lucros para las empresas.

El Desafío

El principal desafío que Inventiva tenía era con el crecimiento.

Habían llegado en una etapa donde creían no poder crecer más, pues ya eran los líderes en Paraguay.

Y con la presencia de gigantescas empresas desarrolladoras de sistemas de gestión empresarial en el país como SAP y otras, la competencia se ponía más fuerte y continuar creciendo más difícil.

Pedro Yambay, CEO de Inventiva ya estaba liderando esfuerzos en internet para su empresa, pero no tenía muchos resultados.

¿Qué hicieron para cambiar el panorama?

La solución

El trabajo en conjunto de Inventiva con Expansión Digital inició el 24/04/2018 luego de que Pedro nos haya visto como una alianza estratégica para hacer crecer su empresa.

“Nos hicieron crecer el año pasado y en este año seguimos creciendo” (2018 - 2019)

Pedro Yambay, CEO de Inventiva en una entrevista en la que le preguntaron a cerca de nuestros servicios.

La solución que nosotros brindamos a Inventiva fue la de mejorar su presencia digital con acciones de marketing de contenidos, anuncios y SEO (posicionamiento orgánico de la empresa en internet).

Servicio adicional

Realizamos un cambio estructural de ventas en Inventiva luego de haber identificado que uno de sus mayores desafíos era concretar las ventas.

Podemos destacar que desarrollamos un curso de ventas justamente para auxiliar en este desafío de Inventiva. El curso hoy está disponible exclusivamente para nuestros clientes.

Este es enfocado en entrenar el equipo de ventas de nuestros clientes para atender contactos que provienen de Internet, estos contactos tienen un nuevo comportamiento y realizar las ventas exige adaptarse a ellos.

Los resultados fueron más que excelentes tanto del curso como la estrategia de marketing, conoce a continuación los resultados.

Los resultados

Resultados concretos para Inventiva:

- 1- Crecimiento de la empresa de **3%** en comparación con el año anterior
- 2- Generación de 2 clientes nuevos por mes
- 3- **30%** de crecimiento en cierres mensuales de negocios
- 4- Clientes antiguos renovaron gracias a la estrategia de contenidos
- 5- Total de 20 nuevos clientes en un año siendo el monto total de ventas líquido de **USD 244.299,67**

Resultados de la estrategia:

- 1- Visitantes únicos en 12 meses: 23,278
- 2- Oportunidades de ventas: 214
- 3- Oportunidades con perfil ideal: 188
- 4- Posición en Google con la principal palabra clave: 2º Puesto
- 5- Posición en Google con la palabra clave secundaria: 3º Puesto

¡Podemos hacer lo mismo por tu empresa B2B!

¿Quieres saber cuáles son los primeros pasos y cómo tu empresa puede generar un aumento de ventas en los próximos 12 meses invirtiendo en Marketing Digital?

¡Juntos podemos generar sorprendentes!

[Solicita un Presupuesto](#)