

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
Una manera de hacer Europa



## COMO LLEVAR EL MARKETING DE GASTO A INVERSIÓN: SALESMARKETING

Uno de los principales problemas en la actualidad en las empresas es que muchas veces no somos capaces de integrar el marketing con las ventas de una forma correcta, para verdaderamente obtener el retorno de cada acción de marketing. De esta forma podremos optimizar la inversión en cada acción. La única forma posible de alinear el marketing, las ventas con las KPIs de negocio es mediante el SalesMarketing. Desde el SalesMarketing no importa la cantidad de leads si no la cantidad de ventas pudiendo optimizar los costes comerciales y mejorando la calidad de los leads a cada mes que pasemos optimizando las acciones. En uno de los últimos estudios a nivel internacional sobre SalesMarketing se habla de que ronda el 20% las mejoras de resultados de la empresa con la integración de ambos departamentos. Una acción directamente a la cuenta de resultados.

Jornada organizada por la Oficina Acelera Pyme de la Cámara de Comercio de Madrid, financiada por Fondos FEDER (Unión Europea), en colaboración con la Cámara de España y Red.es.

### AGENDA

(01 de Marzo- 2023)

#### 10:00 Bienvenida

Paulino Paniagua Salado, Técnico Oficina Acelera Pyme

#### 10:05 Presentación Oficina Acelera Pyme

#### 10:10 Presentación del/la ponente:

[Oscar Aguilera Gavilán](#), CEO de StartGo Connection

- Que es el marketing y que son las ventas
- Que señales nos deben poner en guardia
- SalesMarketing como mejor opción
- Claves para el éxito
- ¿Porque es necesario el SalesMarketing?
- Como aplicarlo a nuestro modelo de negocio
- Caso Real de SalesMarketing

**Preguntas y resolución de dudas**

#### 11:00 Clausura



inscríbete