

EL BUYER JOURNEY Y EL CONTENIDO

ETAPA DE CONCIENCIACIÓN



- Informes de analistas
- Informes de investigación
- E-books
- Contenido editorial
- Contenido de expertos
- Artículos técnicos
- Contenido educativo

El prospecto está experimentando y expresando síntomas de un problema u oportunidad.

ETAPA DE CONSIDERACIÓN



- Guías de expertos
- Interacciones en vivo
- Webcasts
- Podcast
- Vídeos
- Comparaciones de artículos técnicos

El prospecto tiene ahora claramente definido y le ha dado un nombre a su problema u oportunidad.

ETAPA DE DECISIÓN



- Comparación de vendedores
- Comparación de productos
- Casos de éxito
- Literatura del producto
- Descarga de trial
- Demo

El prospecto tiene ahora definida su estrategia de solución, método o enfoque.

