

# Empresa de Conectividad y Valor Agregado del sector Telecomunicaciones gestiona a través de Deepsocial su estrategia de marketing B2B

## CASO DE ÉXITO



## La gestión de monitoreo en tiempo real de DeepSocial permite a empresa de Conectividad Global optimizar su estrategia de marketing B2B

Convergia es el distribuidor Panamericano de valor agregado que brinda soluciones de conectividad a través de sus Channel Partners a lo largo de toda la región. La base de la conectividad de Convergia es una red flexible de alta velocidad a través de Canadá, Estados Unidos, México y LATAM donde proporciona conectividad alámbrica de última milla, así como también con Conectividad inalámbrica y soluciones añadidas de voz, nube e IoT (Internet de las Cosas). Convergia es un miembro del grupo global Future Electronics con más de 20 años de experiencia ofreciendo soluciones de telecomunicaciones de voz, nube e IoT a una amplia variedad Channel Partners y clientes que se benefician de la entrega de alta calidad de Convergia, el servicio y el apoyo 24/7/365 de personas para personas.

Alejandro Bitar, Co-Founder y Presidente Ejecutivo de Convergia precisó:

***“Evaluamos la posibilidad de implementar un servicio de social listening como apoyo a nuestro equipo de marketing, de esta manera llegamos a Deepsocial, siendo una empresa que combina la tecnología y ciencias sociales, entendieron rápidamente nuestro negocio y nuestros objetivos. Ellos nos brindaron la facilidad en la implementación, nos transmitieron su know-how y la retroalimentación que necesitábamos para sacar el máximo provecho a los datos de redes sociales que nos brindaban para que así podamos tomar decisiones que contribuyan con el crecimiento del ecosistema digital de Convergia.”***

En tanto, Joanna García, analista de contenidos en Convergia indica:

***“Deepsocial nos da insights en tiempo real. Con esto puedo elaborar, compartir y publicar información más relevante.”***

A diferencia de los negocios en el entorno business-to-consumer (B2C), la toma de decisiones de potenciales clientes en un entorno business-to-business (B2B) es altamente compleja, el proceso de convertir leads en ventas es más extenso y requiere de una comunicación y seguimiento constante; por tanto, el mayor desafío de Convergia era comprender mejor los intereses, expectativas y hábitos de sus consumidores bajo un análisis de tendencias y audiencia de precisión.

La dificultad de llevar este proceso a cabo de manera individual y manual implica una inversión extensa de horas de trabajo, es por ello que el equipo de Convergia necesitaba un sistema que los ayude a monitorear en tiempo real y automatizada las tendencias de la industria, cuáles son los líderes de opinión e identificar las estrategias de su competencia, para crear contenido relevante y establecer alianzas estratégicas que puedan traducirse en leads.

### **Deepsocial fue un componente clave para alinear el contenido digital de Convergia con los intereses de sus clientes**

La audiencia corporativa a la que apunta Convergia busca mantenerse informada, actualizada y a la vanguardia de los nuevos lanzamientos tecnológicos y conectividad que puedan generar valor a sus negocios. Por tanto, Convergia busca alinear su contenido de marca con las tendencias de la industria, tomando en consideración sus partners tecnológicos, channel partners y market partners alrededor de la región panamericana.

La solución propuesta por Deepsocial fue una herramienta adaptada a la modalidad B2B y con las necesidades específicas que requería Convergía para automatizar la búsqueda de tendencias y creación de contenido a través de un sistema de monitoreo de redes sociales basado en Social Listening, en donde Convergía pudo recibir:

- » Reportes diarios de actividad de influencers y empresas de la industria de IoT, Telecomunicaciones e IT en la región latinoamericana en la plataforma social Twitter.
- » Alertas en tiempo real que monitorea contenido de las top 150 cuentas de Twitter de la industria de IoT, telecomunicaciones e IT en LATAM.

Esto permitió al equipo de Marketing de Convergía, establecer acciones diarias como parte de su estrategia de monitoreo, revisando las alertas de contenido viral y reportes de tendencias como componente esencial para captar insights y poder desarrollar su contenido en redes sociales, campañas de e-mail marketing y contenido web.

### **Impacto en Convergía:**

1. Convergía logró aprovechar el valor de los datos que proveen los reportes y alertas de Deepsocial para sus necesidades de branding en varias plataformas.
  - » Convergía mantiene un engagement rate de 5% y muestra una tendencia de crecimiento gracias a los contenidos de redes sociales desde la implementación del sistema de monitoreo.
2. El equipo de Marketing adquirió conocimiento especializado y actualizado en tendencias de IoT y Telecomunicaciones en

LATAM y mejor posicionamiento en la industria a través de iniciativas de branding corporativo.

- » Se identificaron temáticas de interés para generar contenido en e-mail marketing y para brindar recursos a los participantes en webinars y talleres.
  - » Convergía logró reactivar un 10% de emails de su base de datos para sus campañas de Email Marketing, que a su vez representó el 9% del tráfico web a nivel de usuario solo de ese canal.
  - » Se automatizó el monitoreo diario sobre las estrategias de competidores y partners.
3. Deepsocial ayudó a Convergía a encontrar organizaciones y eventos nicho de la industria con potencial para convertirse en leads o posibles partners.
  4. El equipo de Marketing logró disminuir el tiempo que demora explorar el contenido de manera manual para obtener insights para la creación de contenido.
    - » Reducción de hasta 66% del tiempo que tomaba analizar redes sociales para sacar ideas de contenido para branding con respaldo en data.
    - » Actualmente Convergía recibe reportes automatizados y curados al inicio y final de cada día, cuando antes contaba con información general una sola vez a la semana.

## Una mirada al futuro: Deepsocial ofrece soluciones con resultados a largo plazo

La industria del IoT, telecomunicaciones e IT está en constante evolución, por tanto los temas de conversación y líderes de opinión cambian frecuentemente. Deepsocial trabajará para expandir y actualizar de forma recurrente la lista de líderes de opinión y empresas influyentes del medio. Esto le permitirá a Convergía visualizar conversaciones de calidad, en tiempo real, que continúen siendo relevantes en el futuro, para involucrarse en ellas y mantener su estatus como líder en la industria.

Finalmente, Deepsocial aspira crear nuevas metodologías de investigación para plataformas enfocadas en B2B como LinkedIn, cumpliendo siempre con las políticas de privacidad de cada plataforma. Estas metodologías le permitirían a Convergía capitalizar información sobre líderes de opinión, tendencias y eventos para informar su estrategia de contenido y acelerar aún más su crecimiento digital.

### CONTACTO

Lcdo. Gabriel Brito Collantes  
CEO, Deepsocial

**mail /** [gabriel@deepsocial.io](mailto:gabriel@deepsocial.io)

**teléfono /** +593 99 475 9553

