

Solucionario Manual

ADGD336PO:
Talento y empresa
digital

SOLUCIONES

Actividades

Test de Repaso

editorial **cep**

Soluciones Actividades

Tema 1

Actividad 1

Son características de un CRM la gestión de los contactos, la gestión de las interacciones, la gestión de clientes potenciales y la automatización.

Actividad 2

Las palabras que faltan son las siguientes:

- CRM.
- Estrategia.
- Información.
- Profesionales.

Actividad 3

A través del uso del CRM, las organizaciones consiguen aumentar sus ventas en torno al 40 % por cada comercial aumentando la tasa de conversión de ventas alrededor de un 300 %.

Tema 2

Actividad 1

El outbound marketing es también conocido como el marketing tradicional y hace referencia a una clase de marketing más intrusivo.

Actividad 2

Las palabras que faltan son:

- Inbound marketing.
- Visión holística.
- Nuevos clientes.
- Llamar su atención.
- Internet.

Actividad 3

De manera resumida, las ventajas del el inbound marketing serían las siguientes:

- Los costes en marketing son menores.
- Se consigue mayor tráfico de gran calidad.
- Aumenta la confianza de la organización.
- Puede usarlo cualquier tipo de empresa.
- Es una gran fuente de información.

Soluciones Test de Repaso

1. c) Los contactos
2. c) Automatizar las tareas que sean repetitivas
3. d) Ventas y marketing
4. b) La gestión de clientes
5. c) Cliente
6. c) Tanto los clientes actuales como los clientes potenciales
7. c) Seis fases
8. b) Tres
9. b) Adopción
10. c) Conocimiento, estrategia y retención
11. b) Se consigue mayor tráfico, aunque de calidad diversa
12. b) La atención de los clientes
13. d) Todas las respuestas anteriores son correctas
14. b) Tres

15. a) La cadencia o frecuencia de los envíos de los correos
16. b) El marketing tradicional
17. b) El outbound marketing
18. b) Antes del envío del email
19. c) Las necesidades de la persona
20. b) Siempre es el mismo, sin cambiar por otros aspectos como puede ser la competencia o la estacionalidad