



Ivan Martos & Luis Carrasco

## Maximizar tus resultados con campañas ABM

La estrategia personalizada para grandes  
cuentas en ganadería

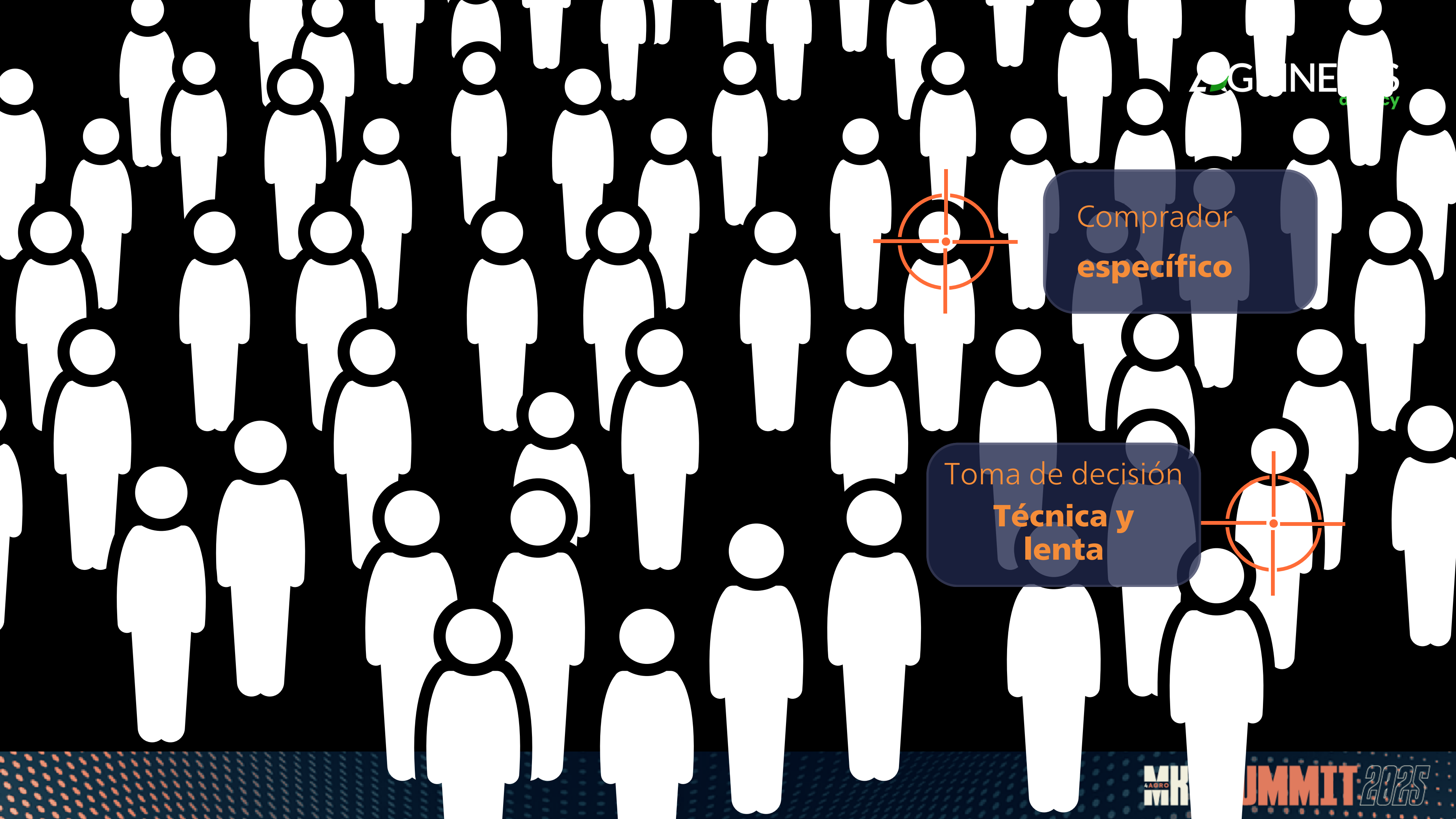


AGRI NESS  
by

# B2B



Comprador específico



Comprador  
**específico**

Toma de decisión  
**Técnica y  
lenta**





Comprador  
específico



Contratos a  
largo plazo

Toma de decisión  
Técnica y  
lenta



# B2B en ganadería

Pocos compradores,  
pero de gran tamaño

Datos técnicos muy  
valorados



Ciclos de venta  
largos

Alto valor del ticket  
medio



# EL RETO

¿Cómo desarrollar una estrategia de marketing **ultrasegmentada** para las cuentas clave?

AGRI NEWS  
agency

¿Sabes cuáles son las **20**  
**cuentas más**  
**importantes** de tu  
sector productivo?

# ACCOUNT BASED MARKETING

Enfoque de marketing  
centrado en **cuentas clave**, no  
en audiencias amplias.



# MARKETING TRADICIONAL

CAPTACIÓN DE LEADS

CULTIVAR EL LEAD  
PARA PODER SEGMENTARLO

IDENTIFICAR  
LAS CUENTAS INTERSANTES

# ACCOUNT BASED MARKETING

IDENTIFICAR  
LAS CUENTAS INTERSANTES

ATRAER CON  
CONTENIDO PERSONALIZADO

CONSTRUIR RELACIONES  
A LARGO PLAZO QUE LLEVEN  
A NUEVAS OPORTUNIDADES

# 3 PILARES

Identificación de cuentas clave

Investigación profunda y contenido personalizado

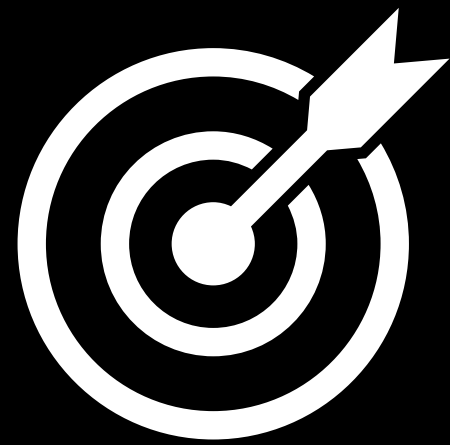
Activación multicanal hacia decisores

# Identificación de cuentas clave

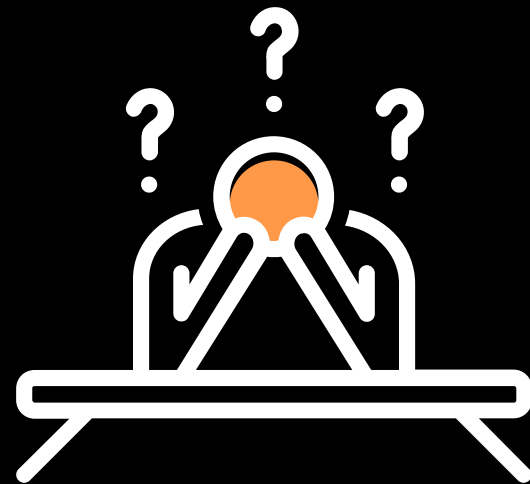


“NO TODAS LAS CUENTAS VALEN LO MISMO”

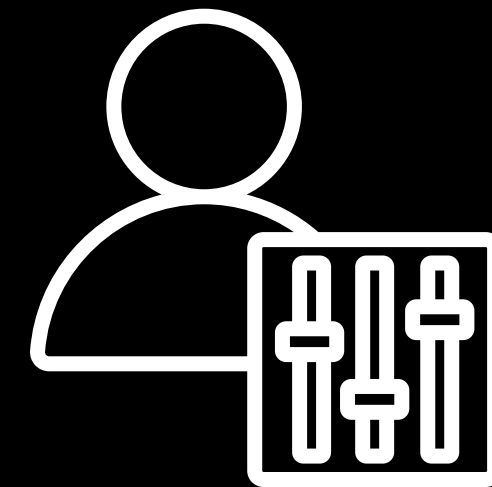
# Investigación profunda y contenido personalizado



Objetivo técnico



Problema clave



Personalización

“BUSQUEMOS LOS **PAIN POINTS** DE NUESTRO CLIENTE”

# Activación multicanal hacia decisores

Emails personalizados

Whitepapers técnicos

Retargeting a decisores en LinkedIn

Vídeo ABM personalizado: "Hola Juan..."

Whatsapp Business

...

**"DAR IMPORTANCIA AL CLIENTE VENDE"**



# Activación multicanal hacia decisores (**Secret Tips**)

Cargar BBDD en LinkedIn Ads

Chatbot personalizado para cuentas clave

Social Selling



[sales/ssi](#)



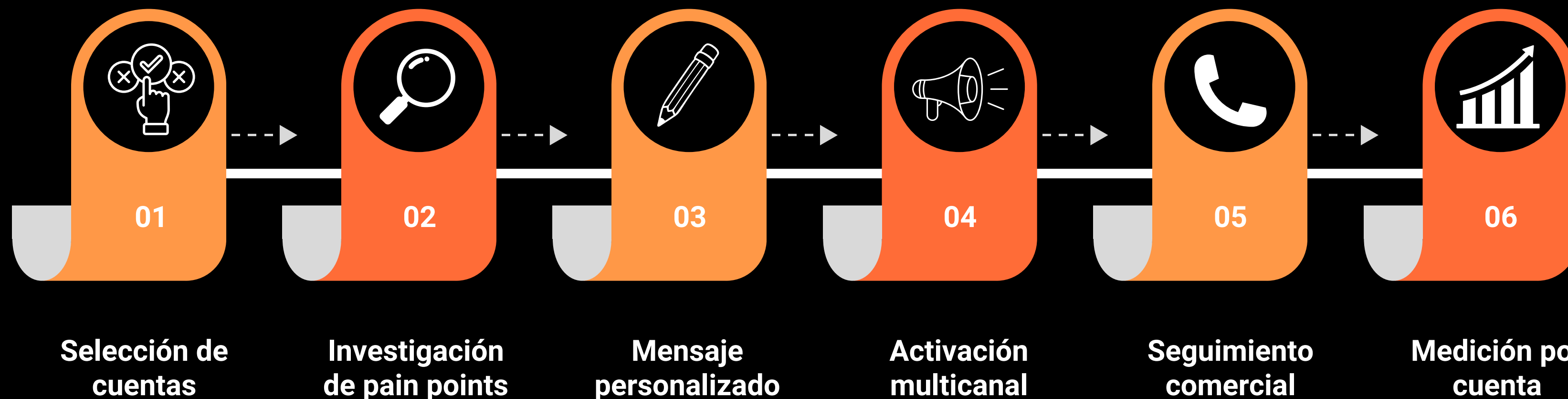
# ¿Cómo **medir** el éxito del ABM?

## KPI recomendados

- 01 Engagement por cuenta
- 02 N° de reuniones con cuentas objetivo
- 03 Avances en el ciclo de venta
- 04 MQL → SQL por cuenta



# RESUMIENDO



ABM = enfoque perfecto para ganadería, donde cada cliente importa



Permite relaciones comerciales más profundas.



El contenido técnico es el motor.

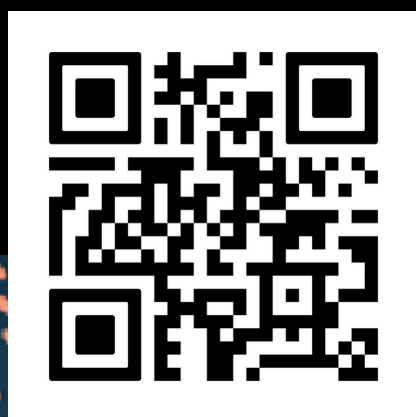
**“Si queremos crecer en ganadería, hay que pensar en cuentas, no en audiencias.”**



# ¿Quieres **más contenido** sobre ABM?



## En agriNews PLAY Account Based Marketing - **EP.02** **MKT 4 Agro**



**MKT**  
4 AGRO  
**MKT**  
**SUMMIT**  
2025

**¡GRACIAS A  
TODOS!**

**AGRINEWS**  
agency