



Suma la IA a tu estrategia de growth marketing

Implementar una estrategia de growth marketing exige recopilar datos de los clientes, analizar su comportamiento, iterar hacia estrategias que fomenten las ventas y medir resultados.



Para la recopilación de datos, las empresas cuentan con herramientas básicas como Excel. Pero esta no realiza análisis por sí misma.

La Inteligencia Artificial sí lo hace y por eso no debe quedar por fuera de una estrategia de growth marketing.

En plataformas como ChatGPT de OpenAI o Claude de Anthropic puedes subir el Excel con los datos de tus clientes, pedirles que lo analicen y te muestren los resultados en un tablero o dashboard.

Solo debes darles el contexto, la instrucción y preguntarles, por ejemplo, cuánto tiempo pasó entre el momento en que un cliente visitó por primera vez tu negocio y el momento en que te compró. Y que analicen qué motivó esa compra.

O cuántas reuniones se tuvieron que hacer para concretar una venta, cuántas llamadas y cuántos clientes ganaste.

Esas conclusiones te sirven para saber si la estrategia de ventas que estás aplicando es adecuada, si tus ofertas funcionan y si tu presencia digital atrae compradores.

También es útil para evaluar el desempeño de tu equipo comercial, reagendar turnos, predecir comportamientos de ventas en ciertas temporadas y reaccionar a tiempo cuando puedan subir las ventas.

Al final, te ayuda a determinar qué días, a qué horas, qué vendedores y qué tipo de clientes mueven tu negocio.

Pero no esperes que la IA te dé la razón, ni que arregle un problema inherente a tu producto o servicio. Solo ofrecen una guía que siempre debe contar con la supervisión de un humano.

