

DESORBITANTE

WHITEPAPER

Multicanal B2B: la cadencia que convierte

Email, LinkedIn y llamada coordinados en una secuencia de 14 días lista para copiar, con el papel de cada canal.

desorbitante.com



Un canal se ignora; tres se recuerdan

El multicanal no es bombardear por todos los frentes. Es contar una sola historia, repartida en los canales donde tu comprador ya está.

x1,8

más respuestas
email + LinkedIn

14

días de
cadencia

3

canales en
sincronía

4°

toque suele
responder

Qué vas a encontrar

01

El papel de cada canal

Qué hace mejor cada uno.

02

Una cadencia de 14 días

Día por día, lista para copiar.

03

Coordinar sin solaparse

Que cada toque sume.

04

Personalizar a escala

La regla del 80/20.

05

Métricas multicanal

Qué medir con varios canales.

INTRODUCCIÓN

Coordinación, no volumen

El secreto del multicanal es que cada toque suma al anterior en lugar de repetirlo.

Cuando email, LinkedIn y llamada van por libre, el comprador recibe ruido. Cuando van coordinados, recibe una conversación que avanza.

Este whitepaper te da una cadencia concreta de 14 días, el papel de cada canal, cómo evitar solapamientos y cómo personalizar a escala sin volverte loco.



Capítulo uno

El papel de cada canal

Cada uno hace algo mejor

Email, LinkedIn y llamada no compiten: se complementan. Asignar bien el papel de cada uno multiplica el efecto del conjunto.



CAPÍTULO 1

Qué hace mejor cada canal

El email aporta contexto y un registro escrito; LinkedIn da cercanía y prueba social; la llamada acelera cuando ya hay interés.

Usar cada canal para lo que mejor hace, en el orden correcto, es lo que convierte una lista de toques en una conversación.



Capítulo dos

Una cadencia de 14 días

Ritmo, no ráfaga

Una buena cadencia reparte los toques en el tiempo con un motivo nuevo en cada uno, sin agobiar.



CAPÍTULO 2

Día por día, lista para copiar

Catorce días dan espacio para varios toques coordinados sin saturar: un correo, un eco en LinkedIn, una llamada, un cierre con elegancia.

La constancia importa: la mayoría de las respuestas no llegan en el primer intento.

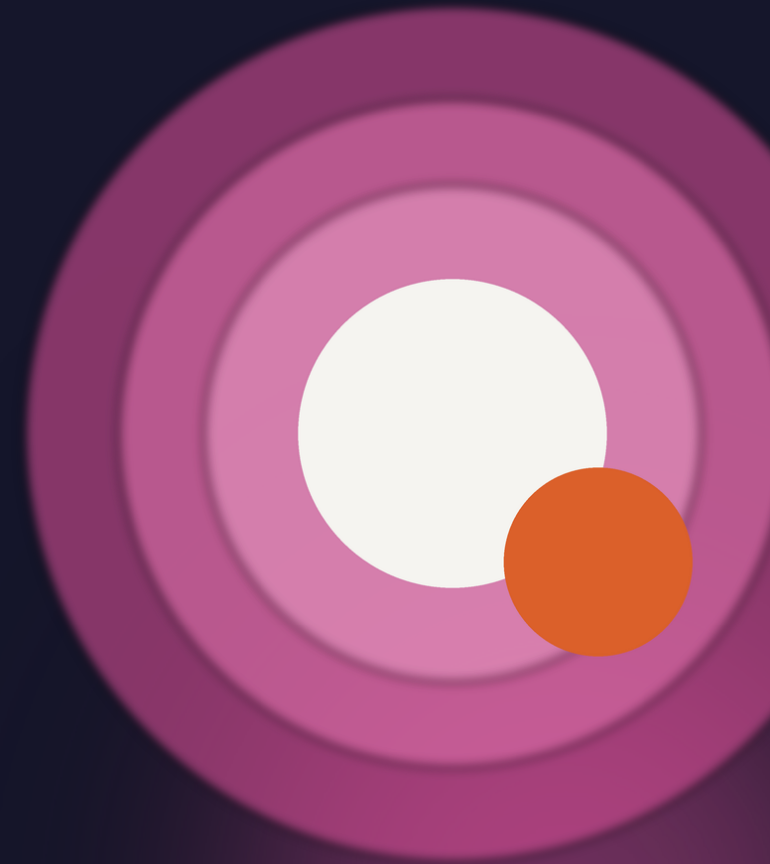


Capítulo tres

Coordinar sin solaparse

Que no parezca acoso

El mayor error multicanal es repetir el mismo mensaje por todos los canales a la vez. Coordinar es secuenciar, no duplicar.

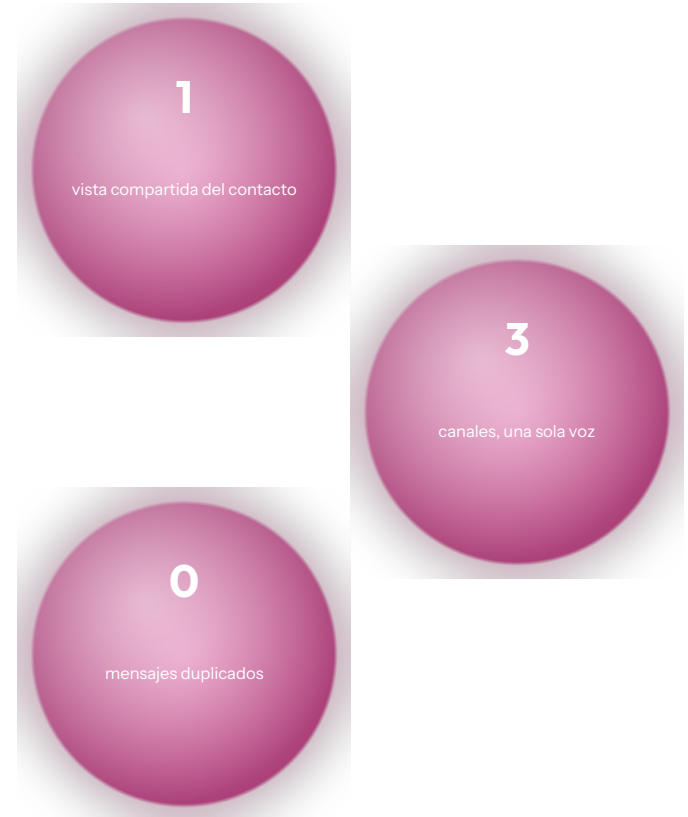


CAPÍTULO 3

Que cada toque sume al anterior

Cada canal debe retomar donde lo dejó el anterior, no empezar de cero. El comprador percibe una sola voz, no tres departamentos.

Una vista compartida evita que dos personas contacten a la vez al mismo prospecto.



Capítulo cuatro

Personalizar a escala

La regla del 80/20

Personalizar todo a mano no escala; personalizar nada no convierte. La clave es dónde poner el esfuerzo humano.

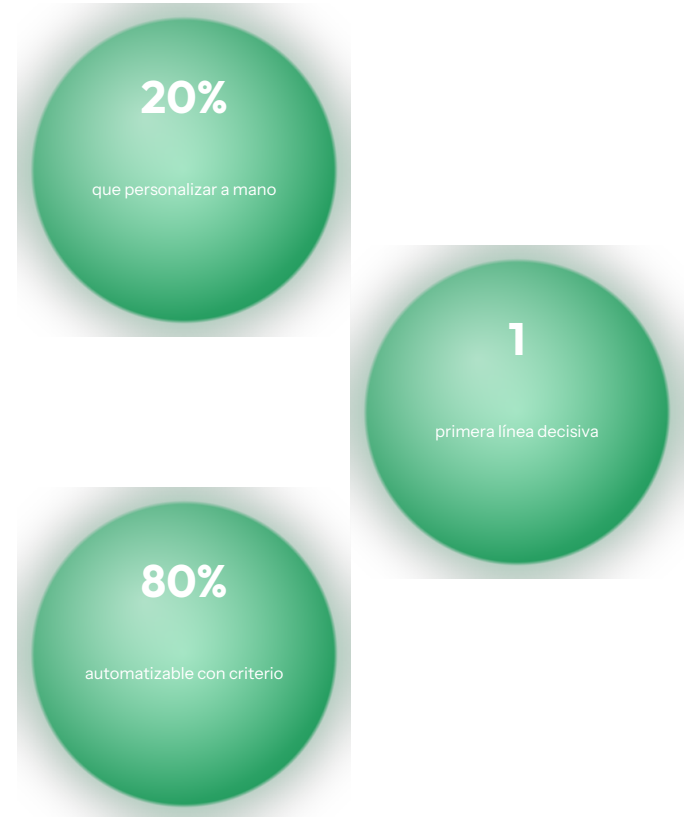


CAPÍTULO 4

El 80/20 de la personalización

Personaliza el 20 % que más impacto tiene (la primera línea, el motivo del contacto) y automatiza el resto con criterio.

Así sueñas a persona sin renunciar al volumen que necesita tu pipeline.



Capítulo cinco

Métricas multicanal

Mide el conjunto, no las piezas

Con varios canales, mirar cada uno por separado engaña. Lo que importa es el efecto combinado sobre las reuniones.

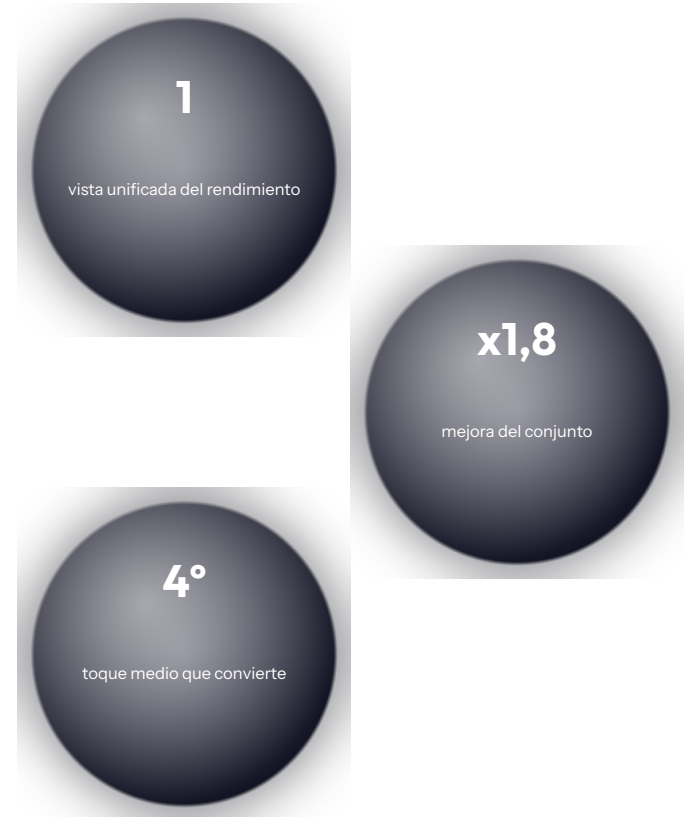


CAPÍTULO 5

Qué medir con varios canales

Atribuye con cabeza: una reunión suele ser fruto de varios toques en varios canales, no de uno solo.

Mide reuniones por contacto y coste por reunión del conjunto, y ajusta la cadencia con esos datos.



CASO DE ÉXITO



Pasamos de tres canales sueltos a una sola cadencia coordinada. Las reuniones subieron sin enviar más, solo coordinando mejor.

Director Comercial · Cliente B2B industrial

Somos Desorbitante

Diseñamos y ejecutamos cadencias multicanal coordinadas: email, LinkedIn y llamada en sincronía, medidos en una sola vista.

- **Outreach multicanal por intención**
Mensajes personalizados en el momento justo.
- **Servicio totalmente gestionado**
Un equipo dedicado lanza y optimiza tus campañas.
- **En marcha en pocas semanas**
Una fuente de leads previsible, sincronizada con tu CRM.
- **Datos en vivo y enriquecidos**
Tu mercado, siempre limpio y activado con señales.

Hablemos: desorbitante.com



Monta tu cadencia multicanal

01

Asigna el papel de cada canal

Qué hace mejor email, LinkedIn y llamada.

02

Diseña 14 días

Un motivo nuevo en cada toque.

03

Coordina, no dupliques

Que cada toque sume al anterior.

04

Personaliza el 20%

Y automatiza el resto con criterio.

Nota: las cifras de este whitepaper son propias de Desorbitante y de carácter orientativo. Tu mercado puede variar el resultado.

Multicanal B2B: la cadencia que convierte

desorbitante.com

