Solicitud de Propuesta: Solución de Software de Marketing

Basado en Cuentas (ABM)

Índice

1. Introducción y antecedentes
2. Objetivos del proyecto
3. Requisitos técnicos
4. Requisitos funcionales
5. Capacidades avanzadas de IA y aprendizaje automático
6. Cualificaciones de los proveedores
7. Criterios de evaluación
8. Normas de presentación
9. Cronología
10. Información de contacto

1. 1. Introducción y antecedentes

[Nombre de la empresa] busca propuestas para una solución de software de marketing basado en cuentas (ABM) integral que mejore nuestros esfuerzos de marketing dirigido. Esta RFP describe nuestros requisitos para un sistema robusto que nos permita identificar, comprometer y convertir cuentas de alto valor a través de estrategias de marketing personalizadas.

2. Objetivos del proyecto

Los principales objetivos de esta aplicación informática de gestión por actividades son:

1. Consolidar la gestión y la inteligencia de los datos de las cuentas
2. Permitir esfuerzos de marketing coordinados y personalizados a través de múltiples canales

3. Proporcionar análisis e información exhaustivos para el compromiso de las cuentas
4. Mejorar las capacidades de segmentación y publicidad para cuentas específicas
5. Ofrezca experiencias web personalizadas a las cuentas objetivo
6. Aproveche la inteligencia artificial y el aprendizaje automático para mejorar la información sobre las cuentas y el compromiso.

3.3. Requisitos técnicos

3.1 Gestión de datos de cuentas

- Funciones de consolidación y gestión de datos de cuentas
- Integración de plataformas CRM y de automatización del marketing
- Actualizaciones del perfil de la cuenta en tiempo real
- Integración con tecnologías de experiencia del cliente

3.2 Orquestación basada en cuentas

- Coordinación de campañas multicanal
- Apoyo personalizado a la estrategia de comunicación
- Herramientas de sincronización de campañas entre canales

3.3 Análisis basados en cuentas

- Seguimiento del compromiso de la cuenta
- Medición del rendimiento de las campañas
- Cuadros de mando y KPI personalizables

3.4 Inteligencia de cuentas

- Asignación de clientes potenciales a cuentas
- Integración de datos firmográficos
- Capacidades de puntuación de clientes potenciales
- Dirección IP y análisis de la señal de compra

3.5 Publicidad basada en cuentas

- Segmentación publicitaria basada en IP
- Seguimiento de visitantes mediante cookies
- Segmentación de la audiencia a nivel de cuenta
- Publicidad específica para cuentas

3.6 Personalización digital

- Personalización del sitio web
- Entrega dinámica de contenidos
- Personalización basada en cuentas

4. 4. Requisitos funcionales

4.1 Gestión de datos de cuentas

Consejo: La gestión de los datos de las cuentas es la piedra angular del éxito de la implantación del ABM. Concéntrese en cómo la solución gestiona la consolidación de datos, las capacidades de integración y la sincronización en tiempo real entre plataformas. Considere tanto los aspectos técnicos de la gestión de datos como las implicaciones prácticas para las operaciones diarias de sus equipos de marketing y ventas.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Gestión de datos de cuentas	Consolidar y gestionar los datos de las cuentas objetivo		
	Integración con plataformas CRM y de automatización del marketing		
	Proporcionar perfiles de cuenta completos con actualizaciones en tiempo real		
	Combinar datos de clientes potenciales con tecnologías de experiencia del cliente en tiempo real		

4.2 Orquestación basada en cuentas

Consejo: Una orquestación eficaz requiere una coordinación perfecta en todos los canales de marketing, manteniendo al mismo tiempo la coherencia de los mensajes. Evalúe la capacidad de la plataforma para sincronizar campañas, personalizar comunicaciones y adaptarse a sus flujos de trabajo de marketing existentes. Considere cómo la solución le ayudará a agilizar las complejas campañas multicanal.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Orquestación basada en cuentas	Permitir esfuerzos de marketing coordinados a través de múltiples canales		
	Facilitar estrategias de comunicación personalizadas		
	Sincronización de campañas entre canales		

4.3 Análisis basados en cuentas

Consejo: Los análisis deben proporcionar tanto información de alto nivel como métricas detalladas que permitan tomar decisiones prácticas. Busque funciones de generación de informes personalizables que puedan demostrar el retorno de la inversión y la eficacia de la campaña y, al mismo tiempo, ofrezcan datos detallados sobre la participación a nivel de cuenta.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Análisis basados en cuentas	Proporcionar información sobre el compromiso y el rendimiento de las cuentas		
	Medir la eficacia de las campañas ABM		
	Ofrecer cuadros de mando personalizables para métricas y KPI clave		

4.4 Inteligencia de cuentas

Consejo: Las funciones de inteligencia de cuentas deben proporcionar información exhaustiva sobre las cuentas objetivo y automatizar el proceso de conexión y puntuación de clientes potenciales. Concéntrese en cómo la solución enriquece los datos de la cuenta y proporciona señales de compra procesables.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Inteligencia de cuentas	Conectar los clientes potenciales a sus respectivas cuentas		
	Proporcionar datos firmográficos y señales de compra		
	Aplicar la puntuación de clientes potenciales para cualificar las cuentas		
	Ofrecer datos de direcciones IP y análisis de señales de compra		

4.5 Publicidad basada en cuentas

Consejo: evalúe la capacidad de la plataforma para dirigir con precisión y ofrecer publicidad personalizada a cuentas específicas. Considere tanto las capacidades de segmentación como la flexibilidad en la gestión de campañas publicitarias multicanal a nivel de cuenta.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Publicidad basada en cuentas	Dirigir anuncios a direcciones IP específicas o a visitantes cocinados		
	Campañas publicitarias multicanal		
	Segmentar audiencias por cuenta		
	Publicar anuncios cuenta por cuenta		

4.6 Personalización digital

Consejo: La personalización digital debe permitir experiencias dinámicas y específicas para cada cuenta en todos los puntos de contacto digitales. Concéntrese en la capacidad de la plataforma para ofrecer y mantener contenidos personalizados, al tiempo que admite un diseño de página sofisticado y la automatización de campañas.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
-----------	--------------	-----	-------

Personalización digital	Ofrezca experiencias web personalizadas para las cuentas objetivo		
	Personalizar el contenido en función de los datos de la cuenta		
	Apoyo al diseño dinámico de páginas y campañas de personalización		

5. Capacidades avanzadas de IA y aprendizaje automático

5.1 Análisis de datos de intenciones basado en IA

Consejo: *El análisis de los datos de intención debe proporcionar información en tiempo real sobre el comportamiento del comprador e integrar múltiples fuentes de datos. Concéntrese en cómo el sistema de IA identifica y prioriza las cuentas que muestran un interés de compra genuino.*

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Análisis de intenciones basado en IA	Análisis en tiempo real de las señales de intención de compra		
	Integración de múltiples fuentes de datos		
	Capacidad para identificar y priorizar cuentas que muestren un interés de compra activo.		

5.2 Calificación predictiva de clientes potenciales

Consejo: *evalúe la sofisticación de los algoritmos de IA utilizados para la puntuación de clientes potenciales y su capacidad para adaptarse con el tiempo. Considere cómo el sistema incorpora múltiples puntos de datos y aprende de los resultados.*

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Puntuación predictiva de clientes potenciales	Algoritmos avanzados que incorporan múltiples puntos de datos y patrones de comportamiento		

	Capacidad para predecir la probabilidad de conversión y priorizar las cuentas		
	Aprendizaje continuo y perfeccionamiento de los modelos de puntuación en función de los resultados		

5.3 Personalización dinámica

Consejo: *Céntrese en cómo la IA impulsa la personalización de contenidos en tiempo real en todos los canales. Tenga en cuenta la capacidad del sistema para adaptar el contenido en función del comportamiento de la cuenta y los patrones de interacción.*

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Personalización dinámica	Ajuste de contenidos en tiempo real en función del comportamiento de la cuenta		
	Capacidad de personalización multicanal		
	Recomendaciones de contenido basadas en IA para cada etapa		

5.4 Chatbots de IA conversacional

Consejo: *evalúe las capacidades de procesamiento del lenguaje natural y lo bien que se integran los chatbots con sus sistemas actuales. Considere la sofisticación de las interacciones personalizadas basadas en los datos de la cuenta.*

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
IA conversacional	Procesamiento del lenguaje natural para consultas complejas		
	Interacciones personalizadas basadas en los datos y el historial de la cuenta		
	Integración con CRM y otros sistemas		

5.5 Identificación de cuentas mejorada por IA

Consejo: Considere cómo se utiliza el aprendizaje automático para identificar cuentas objetivo ideales y descubrir clientes potenciales similares de alto valor. Concéntrese en los tipos de datos utilizados en el proceso de identificación.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Identificación de la cuenta	Algoritmos de aprendizaje automático para identificar las cuentas objetivo ideales		
	Incorporación de datos tecnográficos, firmográficos y de comportamiento		
	Capacidad para descubrir nuevas cuentas potenciales		

5.6 Generación automática de contenidos

Consejo: Evalúe la capacidad de la IA para generar contenidos personalizados a gran escala manteniendo la calidad y la relevancia. Concéntrese en cómo el sistema aprende de las métricas de participación para optimizar el rendimiento del contenido.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Generación automática de contenidos	Herramientas de IA para crear contenidos personalizados a gran escala		
	Posibilidad de generar mensajes y ofertas específicos para cada cuenta		
	Optimización de contenidos basada en el análisis de la participación		

5.7 Orquestación entre canales

Consejo: Considere cómo la IA orquesta los esfuerzos de marketing en todos los canales a la vez que optimiza el momento y la selección de canales. Busque sistemas que puedan ajustarse automáticamente en función de los datos de rendimiento en tiempo real.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas

Orquestación basada en IA	Sincronización basada en IA de los esfuerzos de marketing en múltiples canales		
	Análisis predictivo para la selección óptima de canales y horarios		
	Ajuste automático de las campañas en función de los datos de rendimiento en tiempo real		

5.8 Análisis predictivo para refinar la estrategia

Consejo: Céntrese en la profundidad y precisión de los análisis predictivos del rendimiento de la campaña. Evalúe el modo en que el sistema ofrece recomendaciones prácticas y capacidades de previsión.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Análisis predictivo	Funciones analíticas avanzadas para conocer el rendimiento de las campañas		
	Recomendaciones basadas en IA para ajustes estratégicos		
	Herramientas de previsión para predecir los resultados y el ROI de la campaña		

5.9 Experiencias de realidad virtual y aumentada basadas en IA

Consejo: Evalúe la capacidad de la plataforma para crear y personalizar experiencias inmersivas. Considere cómo el sistema rastrea y analiza el compromiso con las experiencias virtuales para informar la estrategia.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Capacidades VR/AR	Generación de experiencias inmersivas personalizadas para cuentas objetivo		
	Integración de demostraciones de productos y casos de uso en entornos AR/VR		
	Análisis de la participación en experiencias virtuales para elaborar estrategias de seguimiento.		

5.10 Procesamiento del lenguaje natural (PLN) para conocer las cuentas

Consejo: evalúe la sofisticación de las capacidades de PLN para analizar datos no estructurados de múltiples fuentes. Tenga en cuenta la eficacia con la que el sistema extrae información práctica y análisis de opiniones.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Capacidades de PNL	Análisis de datos no estructurados procedentes de diversas fuentes		
	Extracción de información detallada sobre las preferencias y los puntos débiles de las cuentas		
	Análisis del sentimiento para medir las actitudes de las cuentas y adaptar las estrategias de compromiso.		

6. 6. Cualificación de los proveedores

Proporcione información detallada sobre:

1. Historia de la empresa y experiencia en software ABM
2. Base de clientes actual y referencias
3. Hoja de ruta de desarrollo y estrategia de innovación
4. Capacidades de asistencia y servicio
5. Programas de formación e incorporación
6. Asociaciones e integraciones industriales

7. 7. Criterios de evaluación

Las propuestas se evaluarán en función de

1. Exhaustividad de las funciones y capacidades de ABM
2. Capacidad de integración con los sistemas existentes
3. Capacidades de IA y aprendizaje automático
4. Facilidad de uso e interfaz de usuario
5. Informes y análisis

6. Experiencia y reputación del proveedor
7. Coste total de propiedad
8. Atención al cliente y formación
9. Calendario y enfoque de la aplicación

8. Requisitos de presentación

Por favor, incluya:

1. Descripción detallada de la solución
2. Especificaciones técnicas
3. Metodología de aplicación
4. Planes de formación y apoyo
5. Estructura de precios (incluya todos los costes)
6. Referencias de clientes
7. Ejemplos de informes y capturas de pantalla
8. Historia de la empresa
9. Calendario del proyecto

9. Cronología

- Fecha de publicación de la RFP: [Fecha]
- Preguntas Plazo: [Fecha]
- Fecha límite para la presentación de propuestas: [Fecha]
- Presentaciones de proveedores: [intervalo de fechas]
- Selección del proveedor: [Fecha]
- Inicio del proyecto: [Fecha]

10. Información de contacto

Envíe sus propuestas y dirija sus preguntas a [Nombre] [Cargo] [Correo electrónico] [Teléfono].