

Caso de estudio

Ecovis



Contexto

Ecovis México es una firma de consultoría con enfoque técnico y especializado, que busca comunicar con claridad su visión, misión y el valor de sus servicios dentro de sectores profesionales.

Su área de marketing trabaja para fortalecer la presencia digital de la firma y conectar con audiencias que requieren información precisa y bien estructurada.

El mundo cambia

Conozca las noticias más importantes relacionadas con las finanzas y la economía.

[Ver más](#)

Problema

A pesar de tener campañas activas, Ecovis solo generaba alrededor de 30 conversiones mensuales mediante formularios tradicionales en LinkedIn.

Necesitaban escalar la captación de prospectos, llegar a audiencias más calificadas y profesionalizar su estrategia digital con un sistema más eficiente y alineado a su comunicación corporativa.

Nosotros

ECOVIS International

Somos una red líder de consultoría a nivel mundial, cuyo origen se encuentra en Europa continental. Nuestra red cuenta con casi 9000 profesionistas capacitados y experimentados en áreas como finanzas, auditoria, consultoría fiscal y asesoramiento legal.

Ver más

Plan de acción

Se implementaron dos soluciones:

1

BS Conecta®

Creación de contenido estratégico y de alto valor para fortalecer la comunicación y atraer audiencias calificadas.

2

BS Impulsa®

Gestión completa de la pauta y programación, enfocada en generar registros para los webinars que Ecovis impartía.

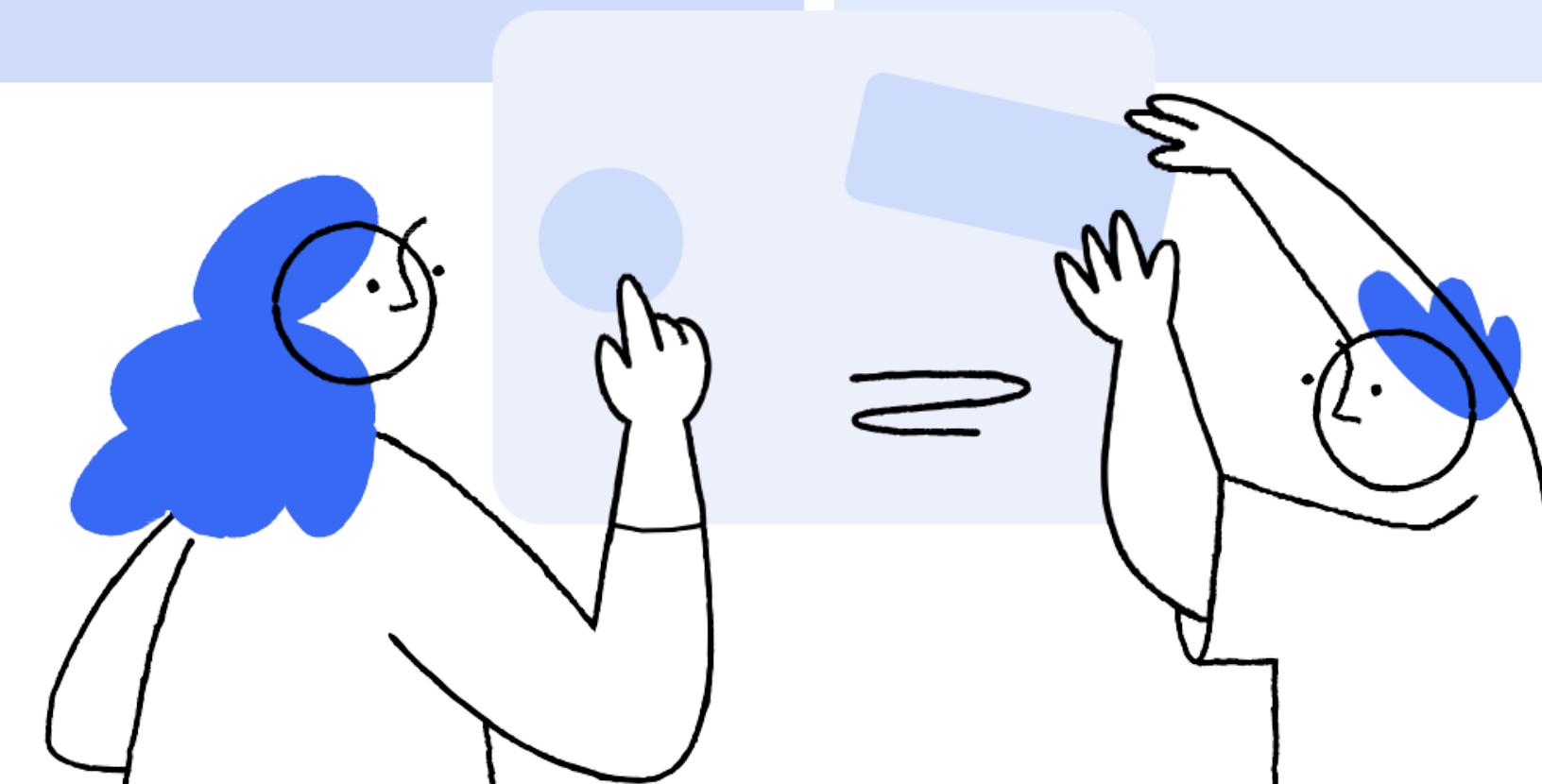
Desglose de la solución

Necesidad

- Incrementar la generación de prospectos calificados más allá de los 30 leads mensuales que obtenían con campañas a través de webinars.
- Llegar a audiencias más especializadas con una comunicación profesional y alineada a su identidad corporativa.

Solución

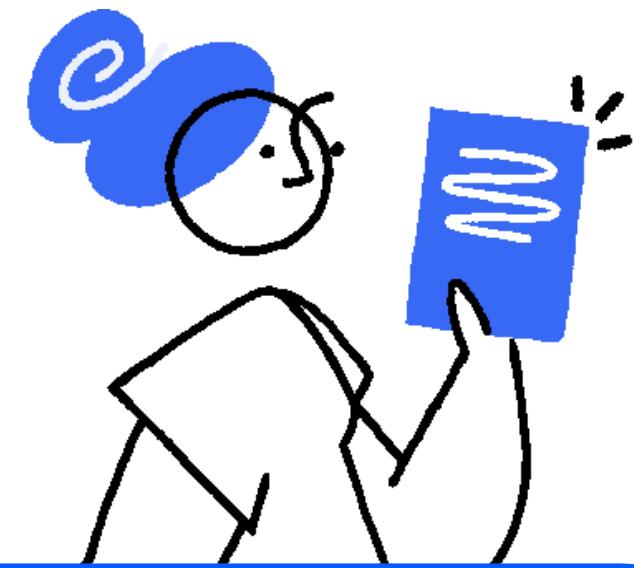
- Implementar Impulsa® para crear contenido estratégico que reforzara autoridad y atrajera al público correcto.
- Activar Conecta® para gestionar la pauta y maximizar registros en los webinars impartidos por Ecovis.
- Optimizar mensajes, formatos y segmentación para escalar consistentemente el número y calidad de los leads.





Antes

Ecovis generaba pocos leads con campañas tradicionales y su comunicación digital no reflejaba plenamente su especialización ni sostenía un sistema claro de captación.



Después

Ecovis escaló su generación de prospectos por campaña de webinar, fortaleció su comunicación profesional y logró un sistema eficiente y consistente de captación.

Resultados

- Más de 500% de incremento en generación de leads.
- Pasando de 30 conversiones mensuales a cerca de **200 registros por webinar pautado**.
- Audiencias más calificadas y una operación de captación más clara, profesional y consistente.

Webinars

ECOVIS

En ECOVIS México, ofrecemos una serie de webinars diseñados para proporcionar conocimientos clave y herramientas prácticas en las áreas de finanzas, auditoría y consultoría fiscal.

[Ver más](#)

Con Brandstart, **Ecovis** logró aumentar significativamente sus prospectos al combinar contenido estratégico con una pauta eficiente que amplificó sus webinars y profesionalizó su comunicación digital.

BrandStart®



Visita nuestra sección de webinars



Visitar

Explora nuestros casos de éxito

Conoce nuestros casos de éxito y descubre el impacto de nuestras soluciones.



Asesoría a empresa del sector financiero

Auditoría de estados

Lo hacemos juntos.

Con el apoyo de



¿Necesitas una solución
más robusta?

Visita: BROUO.COM