

BEV BURGESS | DAVE MUNN

# ACCOUNT-BASED MARKETING

ACCOUNT-BASED MARKETING

BEV BURGESS | DAVE MUNN

COMO **ACELERAR** O CRESCIMENTO NAS **CONTAS ESTRATÉGICAS**  
COM PLANOS DE **MARKETING** EXCLUSIVOS

autêntica  
BUSINESS

autêntica  
BUSINESS

# Resumo de ABM Account-Based Marketing: Como acelerar o crescimento nas contas estratégicas com planos de marketing exclusivos

Você já parou para pensar que alguns clientes da sua empresa podem ser tão relevantes ao ponto de merecerem uma abordagem de marketing exclusiva? Em ABM – Account Based Marketing: como acelerar o crescimento nas contas estratégicas com planos de marketing exclusivos, Bev Burgess e Dave Munn apresentam o ABM, suas vantagens em relação a outras abordagens de marketing e como implementá-lo de forma bem-sucedida.

Os autores utilizam como exemplo casos reais de grandes empresas como Microsoft, Fujitsu, entre outras. Com base em pesquisas realizadas em centenas de empresas que já adotam o ABM em todo o mundo, os autores revelam os segredos para uma implementação exitosa de planos de marketing exclusivos em contas estratégicas criteriosamente selecionadas. Indo além dos aspectos mais técnicos que envolvem o Account Based Marketing, o livro também aborda questões de natureza comportamental que interferem na adoção do ABM, como o engajamento das contas no processo, a integração com a área de vendas e a obtenção de apoio da direção no patrocínio da iniciativa. Burgess e Munn apresentam detalhadamente as três modalidades de ABM que podem ser usadas para otimizar os recursos e os impactos do programa: o ABM Estratégico, o ABM Lite e o ABM Programático, cada qual direcionado a uma parcela de clientes de acordo com seu porte e relevância. Um ponto interessante da obra é no que se refere ao papel do ABM Marketer, o novo profissional que emerge para assumir a desafiadora missão de integrar os esforços de marketing e vendas nas contas estratégicas. ABM é o livro ideal para profissionais de marketing e vendas que atuam em negócios B2B (business-to-business) e estão sentindo na própria pele as dificuldades para atingirem suas metas.

Após a leitura desta obra, esses profissionais estarão mais preparados

para elaborar planos de marketing exclusivos para suas contas estratégicas e, com isso, alavancar seus resultados.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)