



CASO DE ÉXITO

**De tener un
buen producto a
tener una marca
que se reconoce**

B.E.G. Hispania

MASK

Agencia de Marketing
B2B Industrial

BEG HISPANIA
B.E.G. 2 meses •

¿Se puede reducir el consumo energético en un hotel sin afectar la experiencia del huésped?
... más



12 MARZO | 12:30H
Estrategias reales para
ahorrar energía
en hoteles

WEBINAR

Mădălina L. y 11 personas más 1 comentario • 4 veces compartido

Recomendar Comentar Compartir Enviar

El Reto

Falta de visibilidad y reconocimiento

B.E.G es una empresa líder especializada en **tecnología de control de la iluminación**.

Cuando llegaron a Mask, su comunicación no reflejaba el nivel real de su producto ni de su expertise.

Necesitaban una estrategia clara que les ayudara a **ganar visibilidad entre prescriptores y a generar reconocimiento de marca** en el mercado español.

Servicios:
Estrategia de **contenidos, LinkedIn**, contenido técnico **descargable, email marketing**, LinkedIn **Ads, webinars**

Nuestra intervención

Estrategia y coherencia visual

Tras una auditoría inicial, identificamos que el punto de partida era doble: **construir coherencia visual donde no la había y desarrollar contenido que demostrara el conocimiento técnico de BEG de forma útil para su público objetivo.**

LinkedIn era el canal natural para llegar a prescriptores e instaladores, y el contenido descargable la herramienta más directa para aportar valor real.



Lo que hicimos

Estrategia y planificación

Antes de activar ningún canal, analizamos la situación de partida, el sector y el público al que necesitábamos llegar.

Identidad visual digital

Creamos un sistema de plantillas que dio coherencia y reconocibilidad a todos los contenidos de la marca en el canal.

Gestión de LinkedIn

Diseño, creación y publicación de contenidos alineados con los objetivos de marca y con lo que el prescriptor industrial necesita saber para tomar decisiones.





Contenido técnico descargable

Casos de éxito en PDF, fichas técnicas y ebooks pensados para el prescriptor. Material que educa, demuestra expertise y además funciona como herramienta de apoyo para el equipo comercial en visitas y eventos.

Webinars

Campañas que posicionaron a BEG como referente técnico y abrieron conversaciones con un público difícil de activar por otros canales.

Email marketing y CRM

Newsletters y flujos automatizados de seguimiento para acompañar a los leads captados a lo largo de su proceso de decisión.

Resultados

De producto a marca reconocible

La marca ha ganado **visibilidad** y **reconocimiento** entre prescriptores y partners.

El equipo comercial trabaja ahora con el mismo material que se genera en digital, lo que ha mejorado el alineamiento entre marketing y ventas.

En eventos y ferias, **BEG** ya es una marca que se reconoce.



“

**“Un partnership
estratégico que transforma
la comunicación en una
verdadera herramienta de
crecimiento.”**

BEG Hispania

¿Tienes un reto parecido?

Cuéntanos tu caso 91 630 65 43

MASK | Agencia de Marketing
B2B Industrial