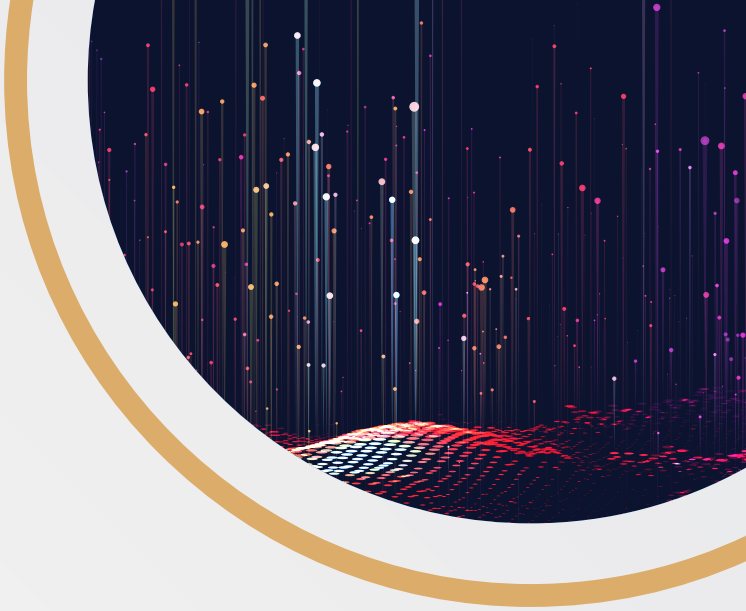
Its micro storytelling framework disrupts the mechanical generation of messaging to create emotional, inspiring digital stories across all digital platforms

LimeStory, el primer sistema de narración de contenidos y fidelización del mundo impulsado por Inteligencia Artificial, ha anunciado hoy que se ha asociado con MCMK, una agencia de marketing B2B que proporciona un enfoque estratégico en los playbooks de marketing ágil para las startups tecnológicas, las empresas de capital privado y las de capital de riesgo, para introducir su tecnología de narración de historias y su flujo de trabajo de microrrelatos en las instituciones de educación superior norteamericanas. MCMK lidera las iniciativas de marketing estratégico para LimeStory en Norteamérica.

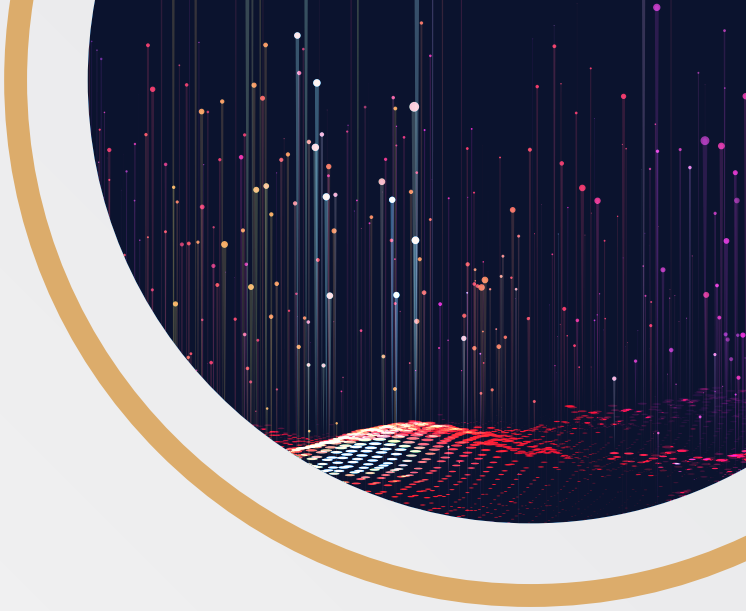
En la sociedad actual, caracterizada por un ritmo acelerado, una excesiva automatización y un carácter digital, a menudo falta el elemento humano y las empresas no consiguen establecer relaciones sostenibles con sus clientes, enviando al cementerio de su CRM a clientes potenciales repetitivos, no comprometidos y poco cualificados. LimeStory está revolucionando la forma en que los colegios y universidades interactúan con su público, al guiar el proceso de narración con su método de narrativa de microrrelatos y su algoritmo de procesamiento del lenguaje natural (NLP). El sistema de gestión de contenidos y fidelización de LimeStory crea un diálogo online bidireccional a través de técnicas tradicionales de narración y herramientas avanzadas de optimización. Esto permite a los profesionales del marketing estructurar toda la estrategia de marketing y los materiales bajo un único eje en todos los canales digitales.



"LimeStory ideó nuestro flujo de trabajo de microrrelatos con Paul Smith, uno de los principales expertos a nivel mundial en narrativa empresarial. Está demostrado que convierte a los visitantes de la web en clientes. Nuestro procesador de contenidos y engagement impulsa la gestión de los mismos y crea campañas de marketing y generación de leads cercanas y convincentes", afirma el fundador y director general de LimeStory, Afik Bar Yoel. "Estamos encantados de llevar nuestra inn vación a Norteamérica y ayudar a las instituciones de educación superior a comprometerse de forma más reflexiva con las partes interesadas y los futuros estudiantes."

"Contar historias es el mejor vehículo que tiene el ser humano para construir relaciones. Desde el punto de vista del marketing, es la manera más eficaz de conseguir clientes potenciales cualificados", señaló Melroy Coelho, fundador de MCMK y asesor de marketing estratégico e inversor de LimeStory. "Para sobrevivir, las empresas necesitan conectar con su público siendo cercanas, tirar de la fibra sensible de los clientes y comprometerse con ellos a un nivel mucho más profundo que antes. Ahí es donde entra LimeStory y los resultados son realmente sorprendentes". Para más información, visite limestory.io.

Acerca de LimeStory
Con sede en Tel Aviv, Israel, LimeStory es una plataforma de narración de contenidos y fidelización con IA, que transforma en historias las campañas de marketing para llegar al corazón a



través de todos los canales digitales. Nuestro flujo de trabajo de microrrelatos deja huella, habla de las emociones del cliente e interactúa con la parte de nuestro cerebro encargada de tomar decisiones. El algoritmo patentado de LimeStory se basa en el marketing conversacional que genera narrativas inspiradoras. A través de esta narración digital, somos capaces de ofrecer a nuestros clientes importantes oportunidades de incrementar las ventas. Más información en limestory.io.

Acerca de MCMK
MCMK es una agencia de marketing y asesoramiento con sede en Toronto. Trabajamos con startups tecnológicas B2B que aún se encuentran en fase inicial, con fondos de riesgo y con empresas de capital riesgo para que puedan ampliar sus programas de crecimiento. MCMK ofrece una solución completa como departamento de marketing externalizado. Cada miembro de nuestro equipo directivo cuenta con más de 15 años de experiencia dirigiendo equipos de marketing de primer nivel en empresas tecnológicas B2B de todo el mundo. Con una estrategia y un método probados para crear marcas y generar demanda, las empresas tecnológicas pueden centrarse en lo que mejor saben hacer: el producto y la innovación. Descubra más en http://www.mcmk.io.

Melroy Coelho
VP MARKETING

melroy.coelho@mcmk.io
1-647-993-4353
http://www.mcmk.io