

merci sales
experience

Acceso por: mercigroup.co/erescliente

mercigroup
group
experience

LINKEDIN
FACEBOOK
INSTAGRAM

Usuario:

Contraseña:

En pausa

WhatsApp

PERFIL DE LOS USUARIOS:

El cliente debe poder:

1. Ver el dashboard inicial.
2. Dar clic en el % de avance de cada categoría que lo llevará al cronograma para ver el detalle de las tareas.
3. Ver las tareas pendientes.
4. Ver y descargar los entregables (actas y demás documentos).

Los consultores deben poder:

1. Ver el listado de los clientes asignados.
2. Crear actas.
3. Crear nuevas tareas que serán guardadas en el cronograma.
4. Editar las tareas ya creadas
5. Subir y descargar entregables.
6. Filtrar el cronograma

El admon debe poder:

1. Hacer todo lo anterior
2. Crear el cliente
3. Crear usuarios y asignar rol (cliente – consultor).
4. Eliminar o editar las tareas
5. Eliminar o editar las actas
6. Eliminar entregables
7. Elegir qué elementos del dashboard puede ver el cliente.
8. Crear en el cronograma nuevas (CATEGORIAS) y (ACTIVIDAD - TÁCTICA)

DASHBOARD

Este campo es
texto que edita
el consultor.

Objetivos:

1.

2.

Este campo es
Informativo,
que muestre la
sumatoria de
actas

#

Encuentros

Botón

Acceso

Cronograma

Botón

Acceso

Entregables

LOGO

CLIENTE

CATEGORÍAS



COMPONENTE ESTRÁTEGICO



CANALES DE VENTA



MECÁNICA COMERCIAL



TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO



MERCADEO



INFRAESTRUCTURA

% de avance



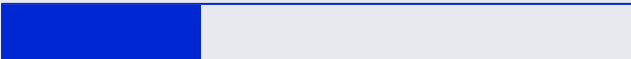
80%



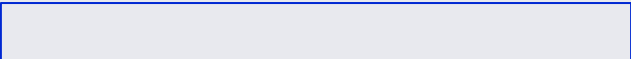
20%



0%



25%



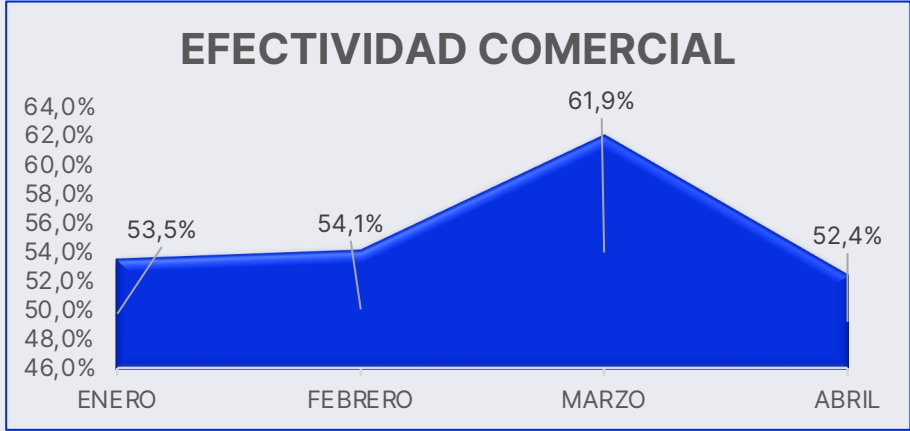
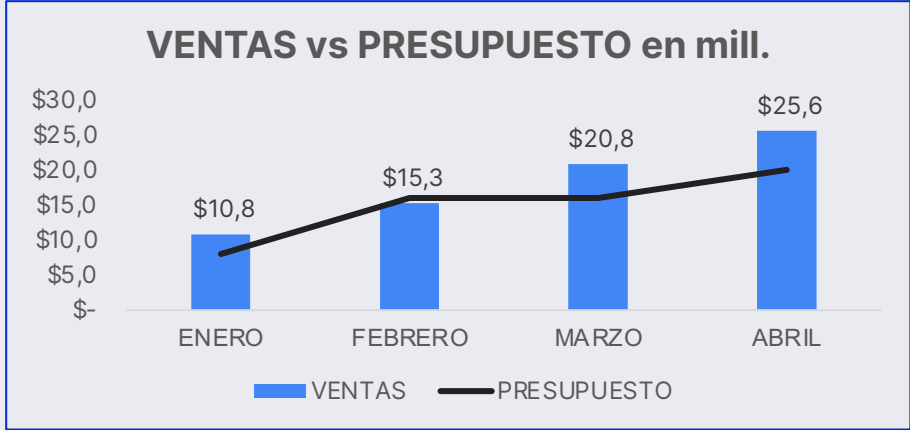
0%



50%

DASHBOARD

INDICADORES



ACTA

Número de la sesión:

Fecha:

Hora de inicio:

Hora de finalización:

Modalidad de encuentro:

Asistentes:

Temas tratados en la sesión:

Compromisos: **(Esto además se va para el cronograma)**

- Actividad – táctica (Lista desplegable)
- Tarea (Texto libre)
- Responsable (Texto libre)
- Fecha inicio (Formato fecha)
- Fecha fin (Formato fecha)
- Estado (Lista desplegable: sin iniciar, en proceso, finalizado, vencido)

Con el campo de horas,
puede salir un conteo
de horas invertidas?

Esto puede crear un
PDF con el resumen de
lo ingresado en cada
acta para enviar al
cliente

Esto puede crear un
reporte de tareas
vencidas

ACTA/DIAGNOSTICO

Número de la sesión:

Fecha:

Hora de inicio:

Hora de finalización:

Modalidad de encuentro:

Asistentes:

Este formulario contiene 57 preguntas. Todos los campos son obligatorios, en caso de no tener la respuesta o que la pregunta no aplique por favor indicar según sea el caso

- 1. Nombre y Nit de la empresa *
- 2. Breve historia de su fundación y años de existencia en el mercado *
- 3. Descripción del(os) producto(s) y servicio(s) *
- 4. Target (tipología cliente, tamaño en ventas cliente, ubicación geográfica cliente, sector económico cliente) *
- 5. Solo aplica para B2B. Describa el perfil del tomador de decisión dentro de la empresa (cargo, nivel académico, intereses) *
- 6. ¿Qué problema soluciona el producto? *
- 7. ¿Se tiene alguna apreciación o percepción errónea sobre el producto o categoría del mercado? *
- 8. ¿Cuál considera es la variable o característica que le aporta más confianza al cliente a la hora de la compra? *
- 9. ¿Cuántos canales de venta posee la compañía, por ejemplo, (distribuidores, exportaciones, franquicias, fronting comercial, representantes, distribuidores, licitaciones públicas y/o privadas, venta directa, ecommerce, marketplace, plataformas de contratación, tiendas digitales, intermediarios, recomendadores, etc.).*

CRONOGRAMA



La actividad - táctica es una lista desplegable que se asocia a cada categoría

Las categorías marcan el avance en el dashboard

CATEGORÍA	ACTIVIDAD - TÁCTICA	TAREAS	RESPONSABLE	FECHA INICIO	FECHA FIN	ESTADO	FECHA REAL DE FINALIZACIÓN	DESVIACIÓN
COMPONENTE ESTRÁTEGICO	Diagnostico Mapa táctico Pruebas IPV Cronograma Estudio de competencia Cliente incógnito							
MECÁNICA COMERCIAL	Herramientas comerciales	Revisión presentación corporativa, Ayudaventas, etc						
		Revisión formato de cotización						
		Revisión Herramientas de calentamiento (videos, post, mailing)						
	Buyer persona	Revisión del actual o definición de las características faltantes						
		Socialización del Buyer persona						
	Diferencial	Taller del diferencial						
		Aplicación de Encuestas						
		Definición y socialización del diferencial						
	Flywheel	Revisión de etapa preventiva: actividades en mercadeo, canales de contacto, prospección, etc.						
		Revisión de etapa venta: actividades de seguimiento						
		Revisión de etapa posventa: actividades de fidelización o recompra						
		Parametrización del crm con su % de participación en cada una de las etapas						
	Árbol de objeciones y pregunta	Revisión del material actual o consolidación de las faltantes						
		Socialización del Árbol de objeciones y preguntas frecuentes						
	Guiones y plantillas	Revisar los guiones actuales						
		Ajustar los guiones						
		Socializar los guiones						
	Rutas de seguimiento	Revisar material que se usa para los seguimientos						
		Testimoniales						
		Fichas técnicas						
		Demo						
		Workshop - networking						

CREACIÓN DE CLIENTE/EMPRESA

Nombre empresa:

Nit:

Imagen / Logo:

Estado de la consultoría: (En proceso – Finalizada – Pausada)

Usuarios:

Subir Documentos:

Indicadores del dashboard que puede visualizar este cliente:

- ☐ Ventas vs Presupuesto
- ☐ Cotizaciones
- ☐ Efectividad comercial
- ☐ Clientes nuevos
- ☐ Visitas / reuniones
- ☐ Venta pérdida

Notas:

- Los usuarios se deben de poder borrar cuando se necesite.
- El cronograma se puede alimentar desde un archivo de Excel

ENTREGABLES

Espacio donde se alojen las actas y los otros documentos que hacen parte del proceso en formato (word, pdf, excel, ppt, jpg, png, videos).

Los consultores deben poder subir los documentos.
El cliente los debe poder descargar.



merci sales
experience