



Lead Generation Case

Parte 1: Diseñar una Secuencia de Ventas

Tiempo de entrega: máximo 4 días

La secuencia debe tener al menos 8 pasos y usar al menos 2 canales de comunicación. La secuencia debe incluir todos los mensajes (plantillas) exactos que van a ser enviados en cada paso y los tiempos en días de espera entre paso y paso, o la descripción de qué hacer en ese paso específico.

Entre los canales de comunicación usuales están:

- Email (requiere email)
- LinkedIn (requiere ser aceptado)
- WhastApp (requiere número de teléfono)

Una secuencia de ventas es una serie de pasos predefinidos automatizados y algunos manuales para lograr una respuesta positiva o negativa sobre el interés de un cliente sobre tu producto o servicio.

Parte 2: Implementar la Secuencia de Ventas

Crear una cuenta en replyify.com (es gratis) y crear la Secuencia de Ventas usando plantillas y variables en esa plataforma.

Parte 3: Sustentar en vivo la Secuencia

En esta parte nos reuniremos en una reunión virtual y discutiremos porque y cómo decidiste cada paso de la secuencia y cual es su objetivo.

Debes enviar el link de tu drive a hiring@truora.com y copiar el correo electrónico del contacto de reclutamiento con quien realizas el proceso (Camila Chaparro o Laura Anzola), en el asunto recuerda mantener la siguiente estructura " **Lead Gen part 2 + nombre**".

Mientras haces la prueba, no olvides escuchar nuestro [PODCAST](#) "El universo de Truora: Historia de un Startup" para conocer un poco más sobre nuestra historia, fundadores, equipo y valores. 🚀