

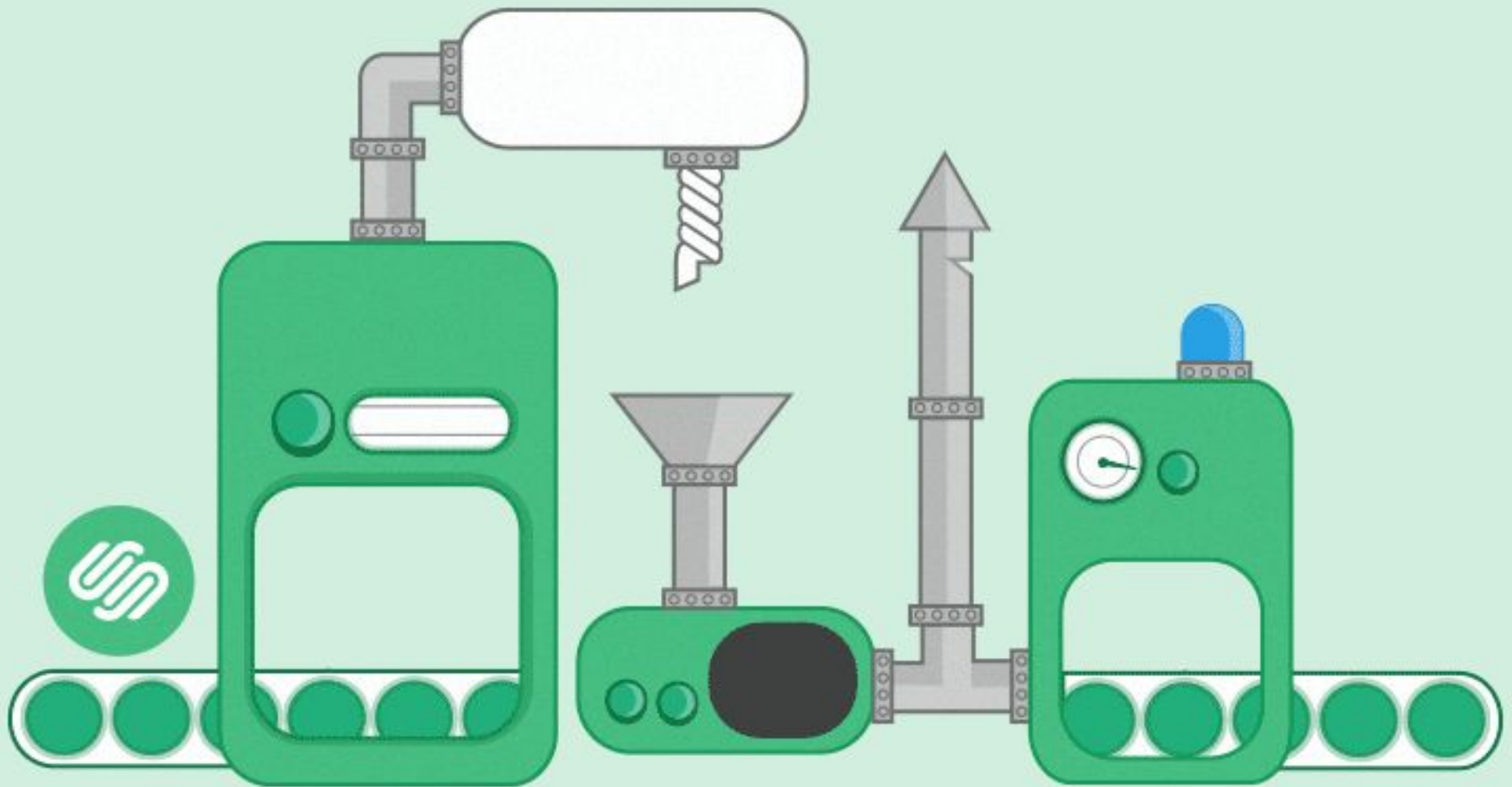
Sistema comercial

Los problemas con las ventas:

Dependen de un vendedor estrella

No hay un correcto seguimiento

Se enamoran de un: “Me dijo que le interesaba”

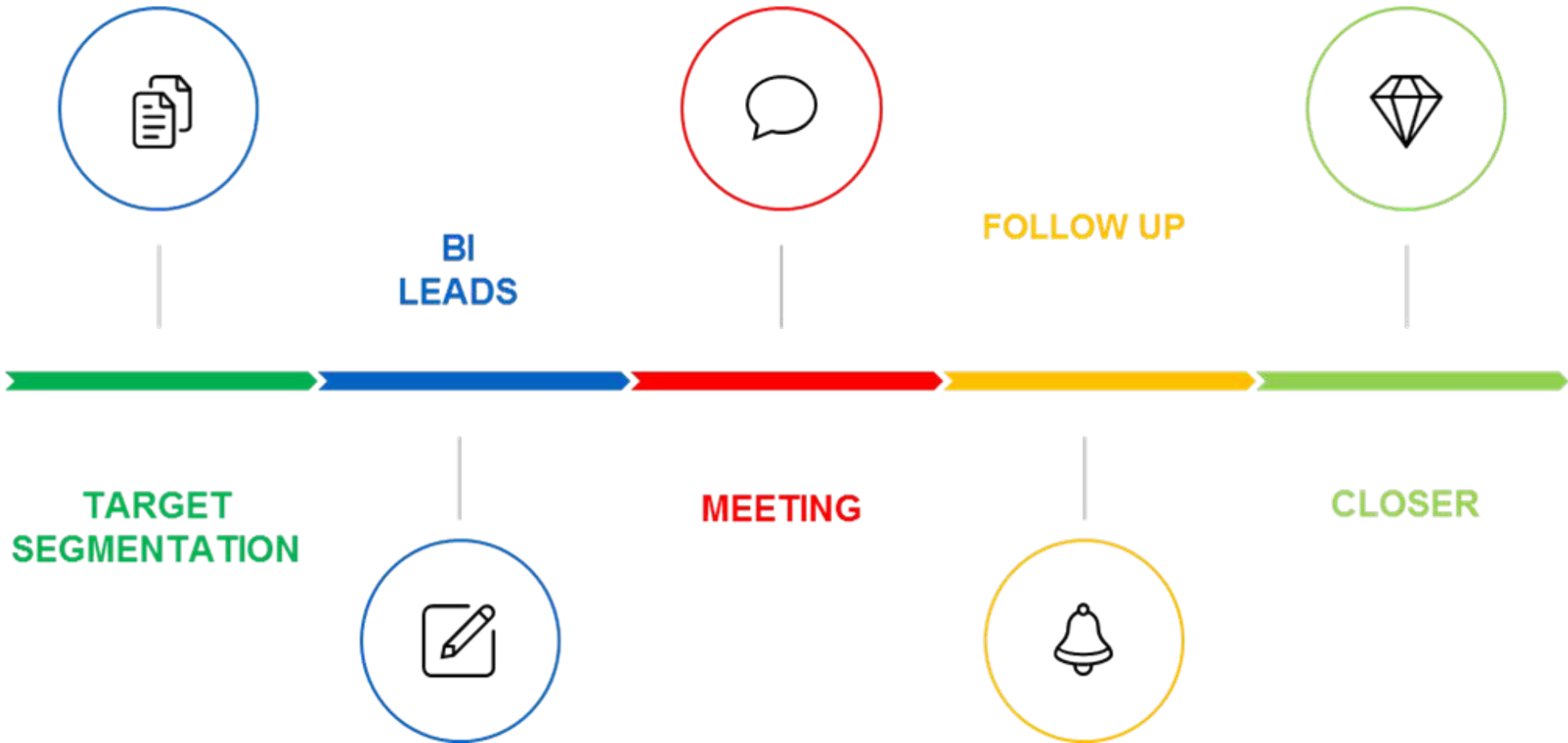


**UN SISTEMA ES COMO UNA MÁQUINA
BIEN ACEITADA**

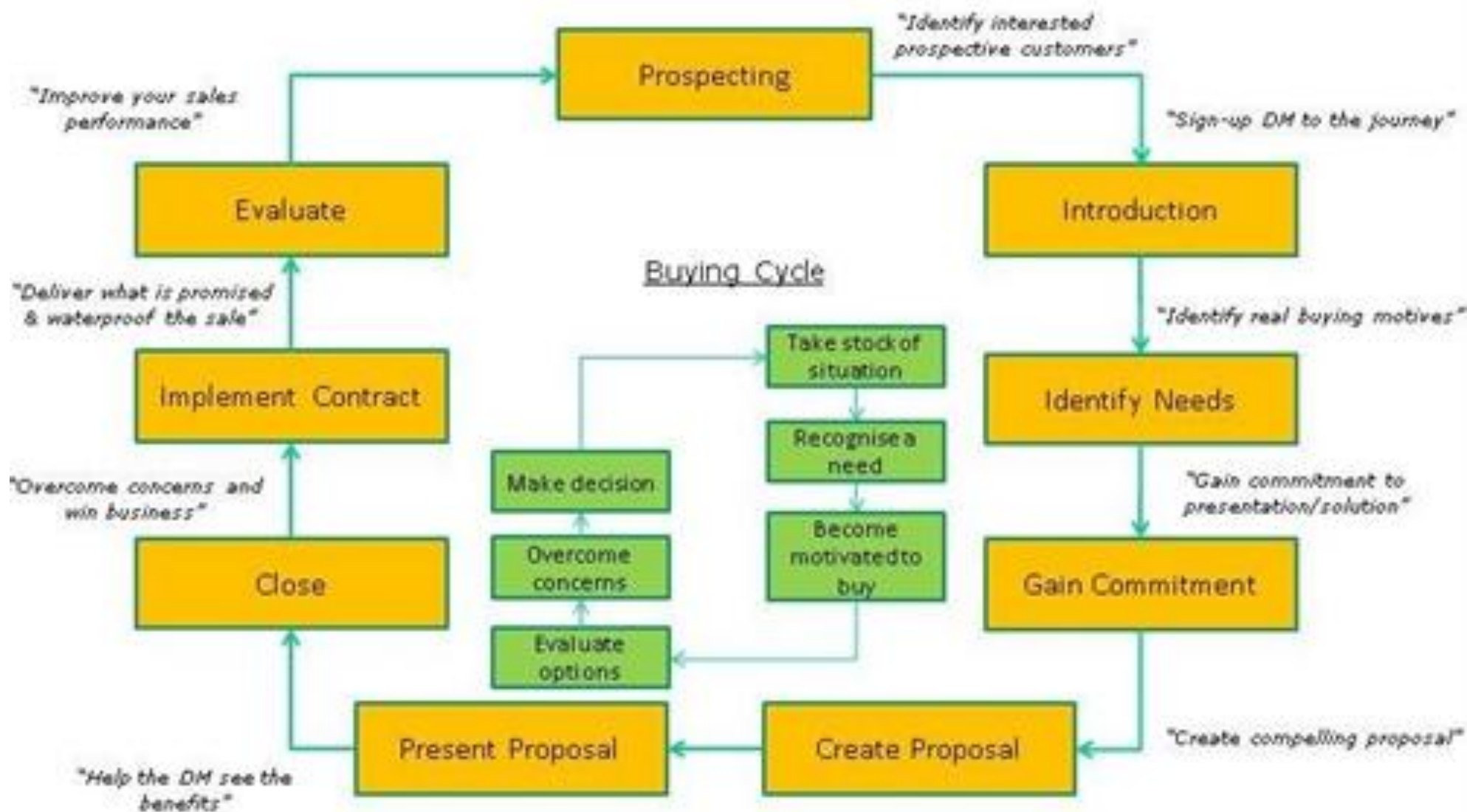


Empezando simple

EJEMPLO DE SISTEMA COMERCIAL OUTBOUND SIMPLE



The Sales Process



¿Por qué es importante?

1



Mayor facilidad en la implementación y manejo de los equipos

2



Track más efectivo (en caso de equipos)
Mayor eficiencia de trabajo (en casos individuales)

3



Disminuirán los recursos

4



Trabajarán mejor las sinergias

5



Va a ser más fácil poner objetivos a distancia

“

Van a aumentar sus ventas

”



¿Cómo lo van a crear?

3 GRANDES PARTES

FUENTES DE LEADS

- Por donde te llegan tus potenciales clientes
- Como los buscas
- EJEMPLO
- 1) Outbound
- 2) SEO
- 3) Facebook ads
- 4) Inbound
- 5) Webinar

CONTACTO Y NEGOCIACIÓN

- Cómo llevo a esos potenciales clientes una vez me llegan
- Qué pasa con ellos
- Cuántos pasos hay para convirtiendo
- Ejemplo:
- 1) 1 llamada para evaluar su interés
- 2) luego lo llama un vendedor más calificado y le explica
- 3) Luego se va a una reunión de demo.

SEGUIMIENTO Y CIERRE

- Cómo los llevé a comprar
- Como les hago seguimiento, por dónde, qué les envío?
- EJEMPLO:
- 1) Los pongo en un nurturing de 20 mails
- 2) Los invito a un taller presencial
- 3) Les mando un caso de éxito alineado.

3 GRANDES PARTES

FUENTES DE LEADS

- Por donde te llegan tus potenciales clientes
- Como los buscas
- EJEMPLO
 - 1) Outbound
 - 2) SEO
 - 3) Facebook ads
 - 4) Inbound
 - 5) Webinar

3 GRANDES PARTES

CONTACTO Y NEGOCIACIÓN

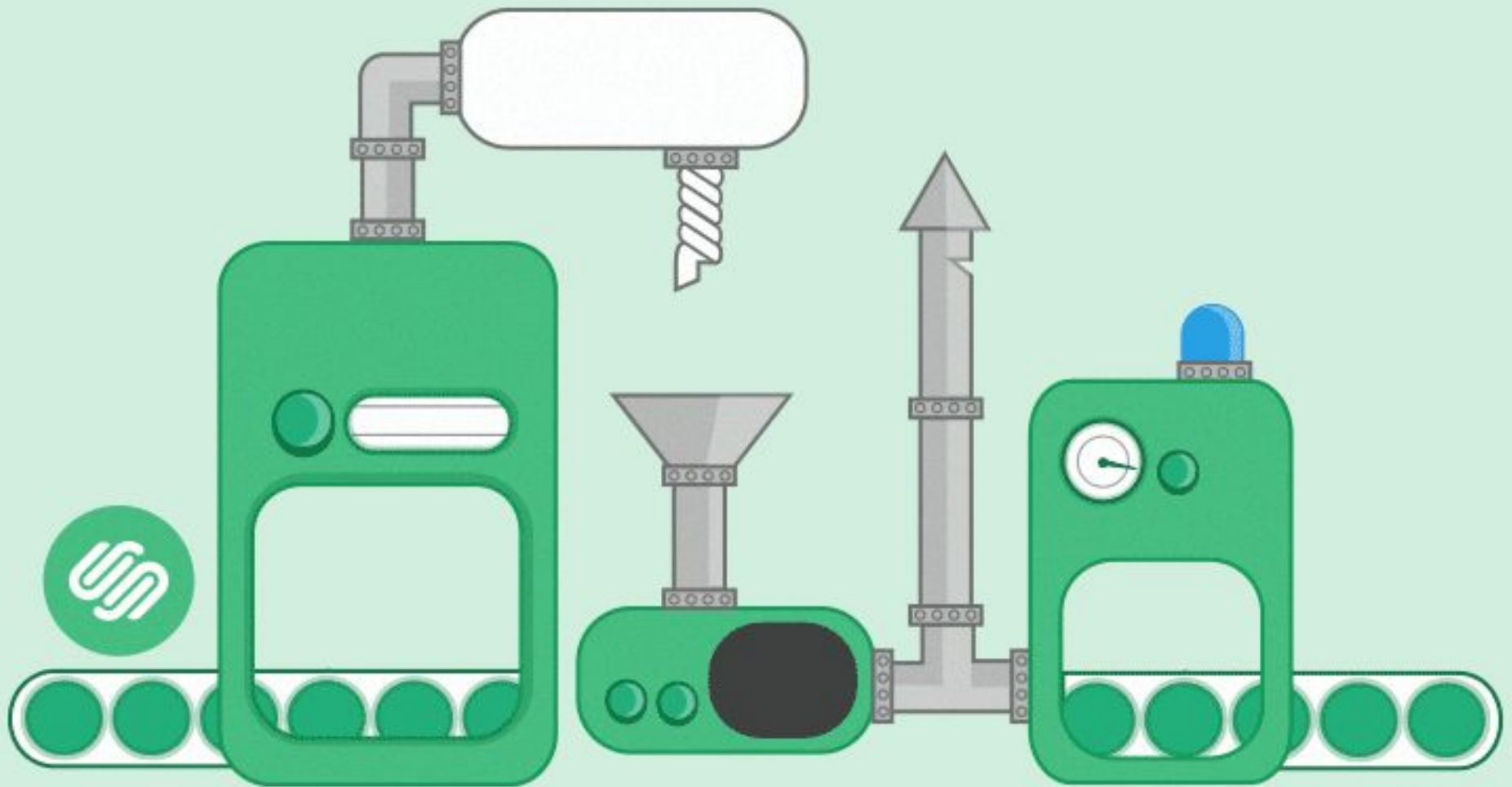
- Cómo llevo a esos potenciales clientes una vez me llegan
- Qué pasa con ellos
- Cuántos pasos hay para convirtiendo
- Ejemplo:
 - 1) 1 llamada para evaluar su interés
 - 2) luego lo llama un vendedor más calificado y le explica
 - 3) Luego se va a una reunión de demo.

3 GRANDES PARTES

SEGUIMIENTO Y CIERRE

- Cómo los llevó a comprar
- Como les hago seguimiento, por dónde, qué les envío?
- EJEMPLO:
 - 1) Los pongo en un nurturing de 20 mails
 - 2) Los invito a un taller presencial
 - 3) Les mando un caso de éxito alineado.





**UN SISTEMA ES COMO UNA MÁQUINA
BIEN ACEITADA**