

PROBLEMÁTICA-CONTEXTO-SITUACIÓN

La venta a puerta fría y el telemarketing están muertos. Incluso muchas legislaciones empiezan a prohibir estos métodos. Además el telemarketing e incluso ya el email marketing tienen unas tasas de conversión muy bajas. Flyers y publicidad en medios convencionales como prensa, radio, revistas tienen un resultado cercano a cero.

Por si fuera poco el consumidor se ha convertido en un prosumidor, es decir en un consumidor y productor de contenido y es capaz de cuestionar tus argumentos. En su Smartphone tiene toda la información sobre tu producto y los de tu competencia.

El prosumidor cuando llega a tu comercial ya ha realizado más del 50% del ciclo de venta en internet y está contaminado con todo tipo de información. Además tú comercial se pasa el 85% del tiempo intentando conseguir una cita y tan solo un 15% vendiendo.

La mayoría de las empresas han intentado alguna estrategia no con mucho éxito de marketing digital o en redes sociales pero en lo demás siguen trabajando como hace 50 años.

INSIGHTS DE TU CLIENTE

¿En este nuevo escenario que puedes hacer?

Contratar y formar nuevos comerciales para vender más es carísimo. Piensa:

1. ¿Cuánto tiempo y dinero has tirado a la basura sin obtener el resultado deseado?
2. ¿Crees que tu empresa peligra sino incrementas el número de tus nuevos clientes y tus ventas?
3. En este entorno es lógico que tus comerciales sientan el dolor de la presión para conseguir tus objetivos, generando un ambiente de trabajo poco propicio.

SOLUCIONES CON MI PRODUCTO

Con el método **SnS** consigo que sin contratar un solo comercial tengas mejores resultados. Puedes dotar a tu equipo de ventas de las herramientas que necesitan para captar más nuevos clientes y en menos tiempo, generando más ventas.

Con tan solo 4 o cinco clases teóricas presenciales, las podemos realizar por video conferencia, y una hora de dedicación diaria durante 6 semanas, aprenderán a encontrar a tu futuro cliente en las redes sociales, sobre todo en LinkedIn y cómo hacer un acercamiento social adecuado. Estableciendo con tu prospecto relaciones fieles y duraderas.

Aprenderán a usar varias herramientas que automatizan gran parte del ciclo de venta, acortándolo considerablemente. Son extensiones de crone y pequeños programas con una muy corta rampa de aprendizaje.

Con el método consigo que tu comercial este un 20% del tiempo prospectando nuevos clientes y un 80% cerrando ventas.

LOS BENEFICIOS PARA TU EMPRESA

Con un estudio previo, sin coste para la empresa, adaptaremos que formaciones, programas y herramientas necesitas incorporar. El resultado es que con el mismo equipo comercial que tienes podrás mejorar varias KPIs de tu departamento de ventas:

1. Incrementar en un 50% la velocidad de captar tus nuevos clientes.
2. Incrementa un 300% la alineación entre marketing y ventas.
3. Incrementa en un 75% la probabilidad de conseguir tus objetivos en ventas.
4. Incrementar entre el 25-50% tus ventas.

5. Mejora el ambiente de trabajo.

Tu pequeño emprendimiento o tu PYME hoy puede tomar ventaja ante una gran empresa, utilizando las técnicas de SnS, ya que con esta metodología vas a multiplicar la velocidad de prospectar, conseguir nuevos clientes y comunicarte con ellos.

Te imaginas que tuvieras a varios comerciales trabajando para ti y sin cobrar. Pues eso es lo que vas a conseguir con el método SnS.

Recuerda uno de los consejos del libro de, “Los 7 hábitos de las personas altamente eficientes”: **“no necesitas más leñadores para cortar más leña, lo único que tienes que hacer es invertir en afilar la sierra de los que ya tienes”**

CTA

Toma ventaja a tu competencia y dota a tu empresa y a tus comerciales de las herramientas que necesitan y merecen.

Entra en mi web juanantonionarvaez.com o en socialneuroselling.com y juntos veremos cómo hacer una puesta a punto, de tu departamento de ventas.