

Workflow Strategy

abandons cart



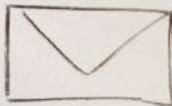
1 hr. delay



left cart



1 day delay



No purchase

add

ByJCONSULTING

Prospección Comercial en el B2B

Nos cuesta enorme esfuerzo y energía que nuestro Equipo de Ventas dedique tiempo a la Prospección Comercial, pero al mismo tiempo todos admitimos que es la única entrada de Clientes Nuevos.

¿Qué Sistema o Procesos de Prospección estamos utilizando?

¿Es mejor tomar la iniciativa desde Ventas e ir a por los Clientes Potenciales o esperamos a qué nuestros colegas de Marketing “nos los atraigan” primero?

¿Cuál es la mejor? ¿Dónde invertir tiempo y dinero?

Hablemos un poco más:

Ventas toma la iniciativa de la Prospección.

Esta es la manera de toda la vida.

Asignamos a cada comercial una zona y/o un listado de prospects y nos vamos directos a por ellos.

Realizamos acciones de acercamiento, recabamos información previa e intentamos contactar para poder concertar nuestra 1ª visita.



Ventas entra en acción después de recibir un lead.

Con nuestros colegas de Marketing trabajamos en posicionarnos en el mundo “online” como especialistas. Por mundo “online” entendemos tanto lo que se conoce como Redes Sociales (nuestros perfiles en Facebook, Instagram, YouTube), hasta LinkedIn, pasando por nuestra página Web.

Queremos mostrar a nuestros potenciales clientes que sabemos de lo que hablamos. Es como si tuviéramos una tienda y preparamos nuestro escaparate para que la gente nos vea atractivos y entren a “preguntar algo o a interactuar con nosotros”: cuando sucede eso lo llamamos **oportunidad generada o lead**.

Al final los dos sistemas de prospección comercial buscan inicialmente lo mismo: los datos de contacto de la persona que nos comprará, es decir, su número de teléfono y su email directo. Quién los consiga puede darse por satisfecho!

A partir de aquí podemos diseñar una estrategia de comunicación duradera y a largo plazo con nuestros potenciales clientes.



Desde ByJ Consulting estamos convencidos de que en el B2B **se deben combinar los dos sistemas de prospección comercial**, son complementarios.

Pero no nos despistemos, lo importante es englobar estas acciones dentro de nuestra Estrategia Comercial: mercado objetivo, producto, servicio, ruta al mercado y precio.

ByJCONSULTING
impulsamos tu negocio

Más información en:
www.byjconsulting.com