

TOUR TERRITORIO DIGITAL • VALENCIA

IMPULSA LA DIGITALIZACIÓN Y LAS VENTAS DE TU NEGOCIO

GRATIS | 6 octubre - 17 noviembre 2020 | Online | 7 sectores | 7 municipios



GESTIÓN DE VENTAS Y HERRAMIENTAS DIGITALES

Herramientas digitales para integrar en tu estrategia comercial.

VENDER ES UN

95%

PREPARACIÓN

5%

INTUICIÓN

5 PILARES DE LA GESTIÓN DE VENTAS

CONOCIMIENTO

COMUNICACIÓN

SEGUIMIENTO

FORMACIÓN

FIDELIZACIÓN

EL CONOCIMIENTO

INTERNO Y EXTERNO

EXTERNO:

- El entorno macroeconómico y nuestro sector
- LA COMPETENCIA

INTERNO:

- NECESITAMOS INFORMACIÓN ORDENADA Y PRECISA
- Datos comerciales detallados de las ventas de cada comercial y sus máxima capacidad, costes, márgenes, ranking de productos...
- Datos financieros de ratios actuales, datos de mejoras, KPIs, objetivos SMART, capacidad máxima, capacidad usada...

HERRAMIENTAS

COMPETENCIA



Qué tecnología usa
la competencia

Facebook Pixel Helper



Usan facebook como
canal de publicidad y
seguimiento



Cómo ha avanzado
su presencia digital
y qué cambian



Quiénes son
similares a mi, qué
competencia tiene
presencia digital

EL SEGUIMIENTO

ES EL TRABAJO MÁS IMPORTANTE PARA CRECER

RESPONDE A ESTAS PREGUNTAS

¿CÓMO SE LLEVA EL REGISTRO DE VENTAS EN TU EMPRESA?

¿CÓMO SE REALIZA EL ANÁLISIS DE VENTAS Y CADA CUÁNTO TIEMPO?

¿QUÉ CUOTA DE MERCADO ABARCAS Y CUÁL ES TU POSICIONAMIENTO?

¿QUÉ NECESITAS PARA CRECER MÁS EN FACTURACIÓN / MARGEN Y/O CUOTA?



$$1 + 1 = 1$$

DOS PUNTOS DE VISTA:

- COMERCIAL
- FINANCIERO

Funnel de ventas

Un funnel o embudo de conversión es la metodología que usamos para definir y planificar los pasos que tiene que dar un usuario para cumplir uno o más objetivos.

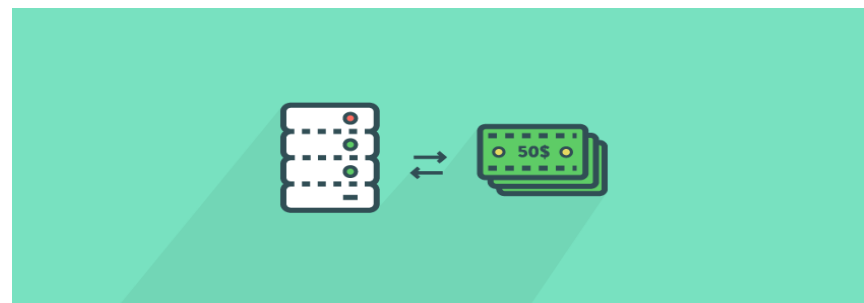


Funnel de ventas



HERRAMIENTAS

VENTAS



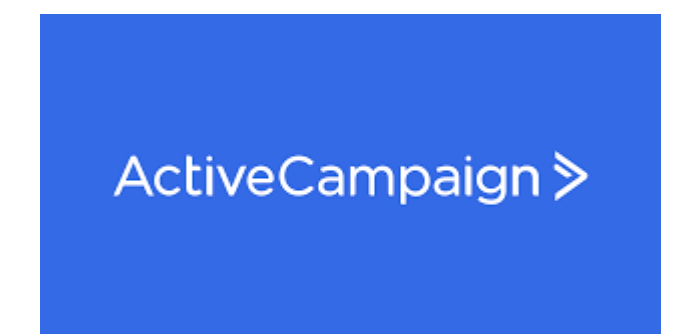
Comprar Bases de Datos

o

generación de leads propios



Captación de leads



Comunicación con el cliente

HERRAMIENTAS COMERCIAL



CONTENIDO DE VALOR



VIDEO



VIDEOCONFERENCIAS, VIDEO-
DEMOS Y VIDEO-MENSAJES

Funnel de ventas



RESPONDE A ESTAS PREGUNTAS

¿CUÁNTOS CLIENTES POTENCIALES O PROSPECTOS DEBES TENER PARA CUMPLIR EL OBJETIVO?

¿CUÁNTO TIEMPO TARDAS EN CERRAR UNA VENTA DESDE EL PRIMER CONTACTO?

¿CUÁNTO TE CUESTA CONSEGUIR UN CLIENTE POTENCIAL?

¿SABES CUÁNTO ES EL TICKET MEDIO POR CLIENTE?

HERRAMIENTAS

GESTIÓN



CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT



ENTERPRISE RESOURCE
PLANNING



CANAL DE COMUNICACIÓN



HERRAMIENTAS GESTIÓN



HERRAMIENTAS GESTIÓN



GET INSPIRED

**“El Marketing digital no es más que es
Marketing tradicional con
herramientas digitales”**

Dr. Philip Kotler

¿Preguntas?

Ponente:
Mónica Galeano

VENTAS Y MARKETING

CEO at SBT - Facility Services

CONTACTO:
mg@monicagalano.com

SIGUE IMPULSANDO LA **DIGITALIZACIÓN** Y LAS VENTAS **DE TU NEGOCIO**

ticnegocios.camaravalencia.com

