



SPECIALIST
DEV&OPS

MEJORA
EMPRESARIAL
DESBLOQUEANDO EL POTENCIAL
DE UN CLIENTE A LA VEZ

SOBRE NOSOTROS



El enfoque de la empresa en el desarrollo personal y profesional, junto con su política de puertas abiertas, sienta las bases para el éxito. Las estrategias de marketing eficaces y el análisis de la competencia son clave para mejorar la posición en el mercado y aprovechar las oportunidades.



Invertir en programas personalizados de desarrollo profesional permite a los equipos de ventas desarrollar habilidades esenciales para realizar llamadas en frío con éxito. Esto puede resultar en mayores tasas de conversión, relaciones más sólidas con los clientes y el éxito general del negocio.



METAS Y OBJETIVOS

01

Las técnicas de venta mejoradas podrían generar una mayor colaboración entre los departamentos de ventas y marketing, ya que la información obtenida mediante llamadas en frío puede fundamentar las estrategias y campañas de marketing.

02

El aumento de las habilidades y la confianza entre los miembros del equipo de ventas puede generar un mejor rendimiento y colaboración, lo que podría cambiar la dinámica y los roles del equipo.

El objetivo principal de la campaña de llamadas en frío para la membresía es generar leads cualificados

03

y convertirlos en compradores. Esto implica contactar con clientes potenciales que podrían estar interesados en aumentar los KPI, pero que aún no han expresado interés.



CONCEPT IN BUSINESS

Desarrolle un guion de llamadas que destaque los beneficios de la membresía, como el ahorro en programas, el acceso a beneficios premium y la flexibilidad en los planes virtuales/presenciales. Asegúrese de que el mensaje aborde las objeciones y preguntas comunes.



Recopile periódicamente comentarios del equipo de ventas y de los clientes potenciales para identificar áreas de mejora en el enfoque de llamadas, los mensajes y la estrategia general.

Una campaña de llamadas en frío bien estructurada para la membresía puede ser una herramienta poderosa para captar clientes potenciales e impulsar las ventas. Al centrarse en un alcance específico, una comunicación eficaz y la mejora continua, su campaña puede generar resultados positivos y contribuir significativamente al crecimiento de su negocio.



VALUES



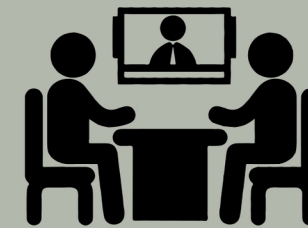
Integrity

Genere confianza y credibilidad con los clientes. Sea siempre honesto y transparente en sus interacciones con los clientes, incluso si eso implica arriesgar una venta. Cumplir los compromisos y promesas hechas a los clientes es clave para demostrar integridad en las ventas.



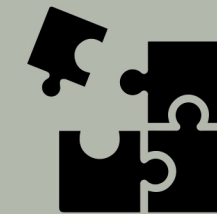
Quality

Confianza, comunicación, empatía, atención al detalle y encanto.



Synergy

Colaboración y esfuerzos conjuntos de vendedores dentro de un equipo de ventas para lograr mayor efectividad y eficiencia en el logro de los objetivos de ventas. La sinergia de ventas va más allá de trabajar codo con codo para completar una tarea o proyecto.

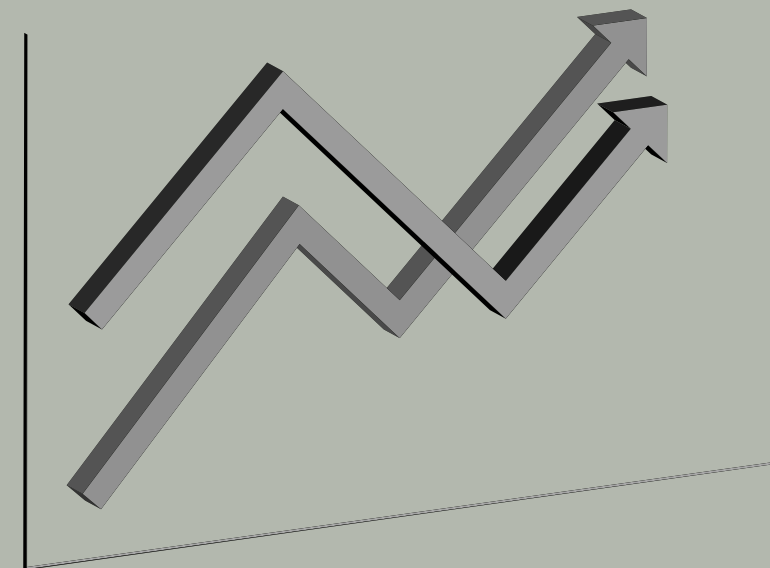


Innovation

Introducción de nuevas ideas, métodos o tecnologías en el proceso de ventas para mejorar la eficiencia, la eficacia y el rendimiento general de las ventas. Se trata de encontrar nuevas maneras de conectar con los clientes, vender productos o servicios y mejorar la experiencia del cliente.



Muchas empresas aún no están seguras de haber conseguido la mejor oferta. Esta falta de confianza puede erosionar la confianza y la lealtad. El 23 % de los consumidores se sienten frustrados por la incertidumbre de obtener el mejor valor al contratar a un consultor empresarial. Es hora de buscar una solución más inteligente.



80% 20%





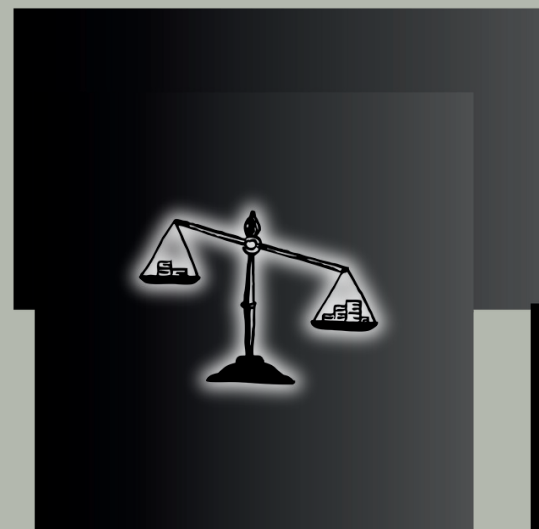
Enero

Segmenta tu audiencia según factores como hábitos previos, interés en crecer y ubicación geográfica. Esto permite crear mensajes personalizados que conectan con grupos específicos.



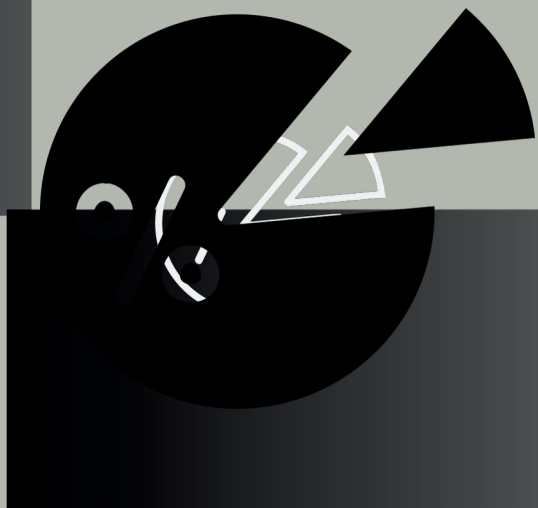
Febrero

Desarrolle un guion de llamada que destaque los beneficios de la membresía, como el ahorro, el acceso a beneficios premium y la flexibilidad de los planes. Asegúrese de que el mensaje aborde las objeciones y preguntas más comunes.



Marzo

Equipe a su equipo de ventas con capacitación integral sobre técnicas efectivas de llamada en frío, conocimiento del producto y manejo de objeciones. Los juegos de rol pueden ayudarles a prepararse para diversas respuestas de los clientes potenciales.



April

Programas de capacitación. Realice análisis posteriores a la campaña para evaluar qué funcionó y qué no. Utilice estos datos para perfeccionar futuras campañas, mejorar los guiones y optimizar el programa de abril.



Mayo

Asegúrese de que la campaña cumpla con las regulaciones de telemarketing, como la Ley de Protección al Consumidor Telefónico (TCPA) y las listas de prohibido llamar. Esto es crucial para mantener la reputación de su empresa y evitar problemas legales.



Julio

Una campaña de llamadas en frío bien estructurada para miembros puede ser una herramienta poderosa para captar clientes potenciales e impulsar las ventas. Al centrarse en un alcance específico, una comunicación eficaz y la mejora continua, su campaña puede generar resultados positivos y contribuir significativamente al crecimiento de su negocio.

PRÓXIMO PROYECTO

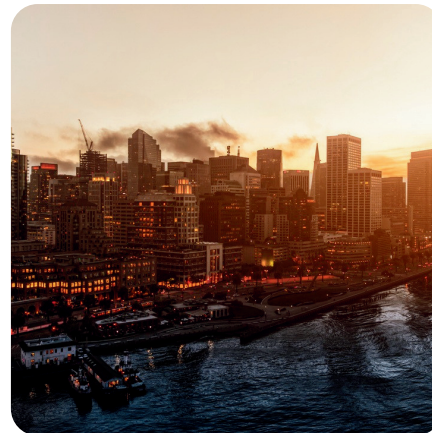
Contribuimos a fomentar una cultura de mejora continua e inclusión. Este programa no solo promueve la lealtad, sino que también refuerza los valores fundamentales del proyecto al centrarse en el desarrollo, la cohesión del equipo y la excelencia profesional.

Desarrollo presencial/virtual México - Ciudad de México



Optimizar los procesos operativos para una mayor eficiencia y rentabilidad, Optimizar reduciendo costos y mejorando la prestación del servicio.

Sistema basado en puntos para logros México-Ciudad de México



Este programa no sólo promueve la lealtad sino que también refuerza los valores centrales del proyecto al centrarse en el desarrollo, la cohesión del equipo y la excelencia profesional.

Casa abierta

México-Ciudad de
México



Evento en el que una organización (como una escuela o empresa) invita al público a visitarlo para ver las cosas que allí suceden.

STRATEGIES

01

Planning

El objetivo principal de este puesto es alcanzar los objetivos anuales de ingresos mediante la ejecución del plan estratégico nacional aprobado.

Esto implica desarrollar oportunidades de negocio existentes y nuevas dentro del territorio asignado y gestionar eficazmente las cuentas asignadas.

03

Analysiss.

Aproveche el análisis de datos para una toma de decisiones informada y una planificación estratégica, garantizando que las acciones se basen en conocimientos sólidos.

02

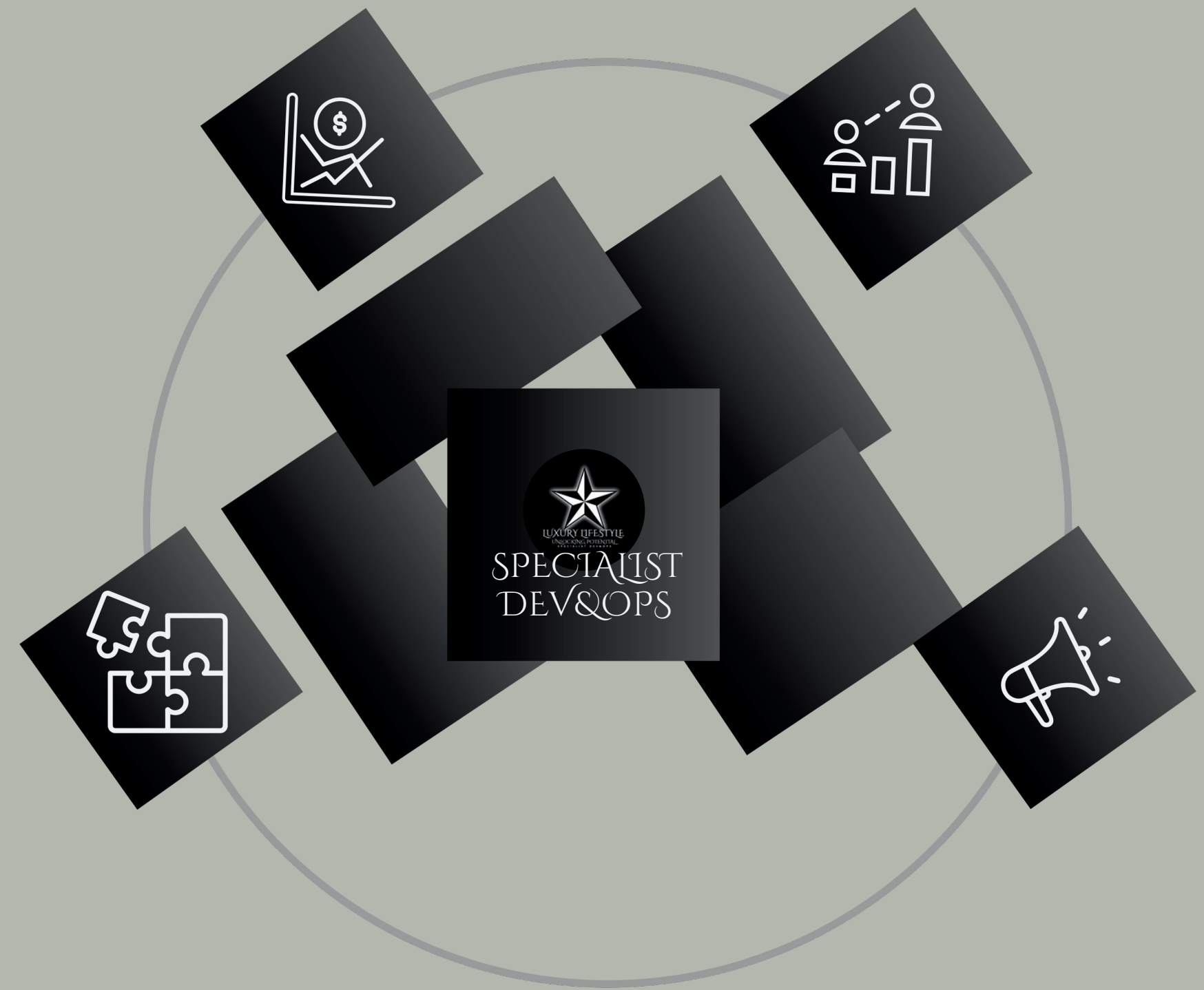
Growth

Garantizar un camino de crecimiento seguro y sostenible implementando prácticas que respalden el éxito y la adaptabilidad a largo plazo.

04

Execution

Aumentar el conocimiento y el reconocimiento de la marca en el mercado global a través de iniciativas de marketing específicas.





SPECIALIST
DEV&OPS

