

Capacitación Inbound Sales



Estrategia de Inbound Sales



Entregar una experiencia personalizada basada en el contexto del comprador.

Etapas del Inbound Sales

Etapa de identificación



Identificas a un potencial comprador que tenga una meta o desafío con el que lo puedas ayudar

Etapa de conexión



Conectas con el lead para ayudarlos a decidir si van a priorizar esta meta o desafío.

Etapa de exploración



Exploras el lead calificado para ayudarlo a evaluar si nuestra oferta hace fit con su contexto

Etapa de asesorar



Asesoras a la oportunidad de venta para que se de cuenta que nuestra oferta esta posicionada de manera precisa para que alcance sus metas.

IDENTIFICAR

Reunir la mayor cantidad de información del prospecto, ¿Qué está buscando? ¿qué material está consumiendo? ver que post está leyendo, comentarles con respecto a ese blog, encontrar los grupos en los que el comprador se encuentre, responder sus preguntas.

CONECTAR

Introducción por primera vez al prospecto, dejando en claro que entiendes de su contexto, no saltar inmediatamente a la compra del producto, antes ofrecer contenido y consultoría para que el prospecto entienda su situación

EXPLORAR

Nosotros somos los expertos, nosotros podemos ayudarlo mejor que cualquier otro. Debemos guiar al prospecto hacia conclusiones correctas, esto puede ser que nos compren a nosotros o no.

ASESORAR

Hablar de nosotros, mostrarles una buena presentación personalizada para sus requerimientos con nuestros servicios. **NUNCA INFORMACIÓN GENÉRICA**

