

HERRAMIENTAS DIGITALES

DEL VENDEDOR MODERNO



GENERALITAT
VALENCIANA

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

CEEI
ELCHE

CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS



JOEL PINTO ROMERO
VENTAS Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

Joel Pinto Romero

Construyo **Estrategias de Ventas Personalizadas**
a partir de **Procesos Comerciales**

Primero que nada: ¡Gracias!

A todo el equipo del **Centro Europeo de Empresas e Innovación**
y a todos ustedes por estar acá el día de hoy.



CENTRO EUROPEO DE EMPRESA E INNOVACIÓN



JOEL PINTO ROMERO
VENTAS Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Y GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

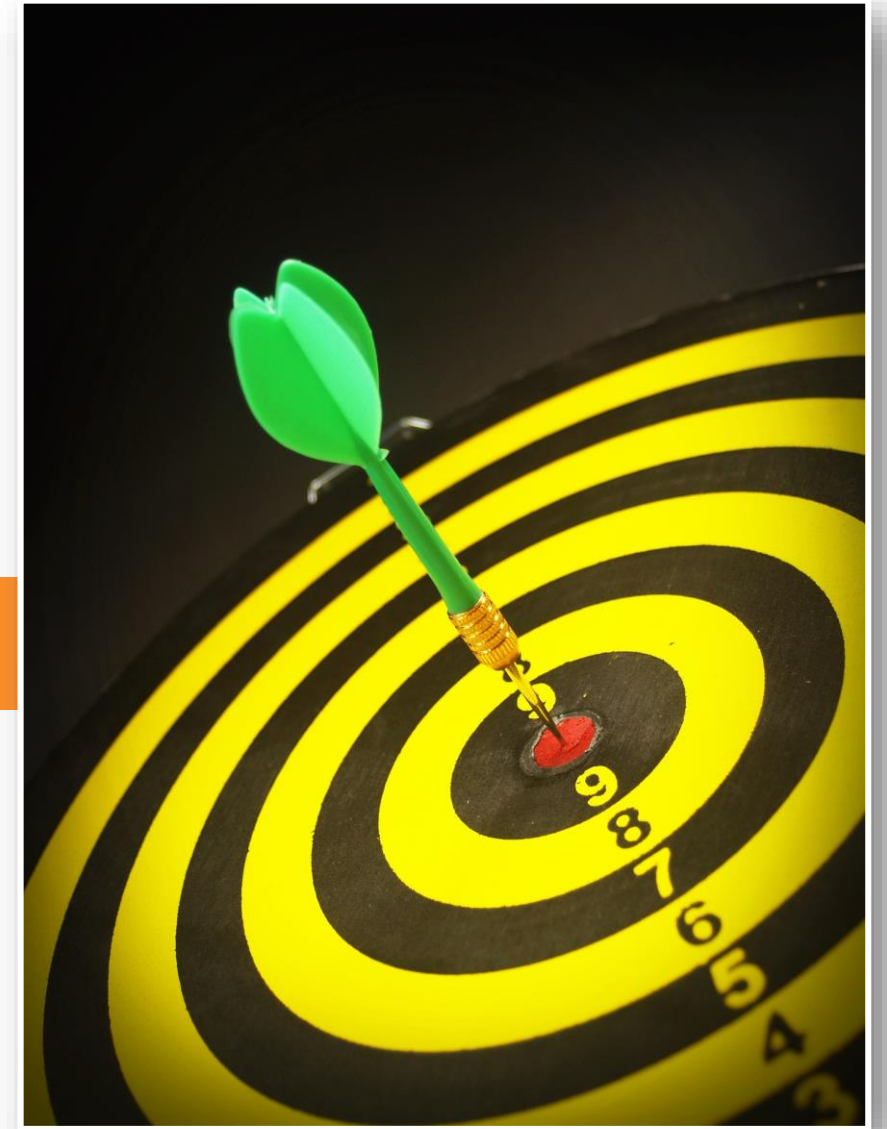
OBJETIVOS

1. Entender realmente qué significa **TRANSFORMACIÓN DIGITAL.**
2. **LAS PERSONAS** como factor **CLAVE.**
3. Aprovechar la **POTENCIA DE UN CRM** para vender más y mejor.



TRANSFORMACIÓN DE TU EMPRESA EN SU CONCEPTO AMPLIO

DESARROLLO DE UNA **CULTURA CENTRADA** EN EL **CLIENTE**





LA VENTA COMO **CONSECUENCIA NATURAL** DEL PROCESO COMERCIAL

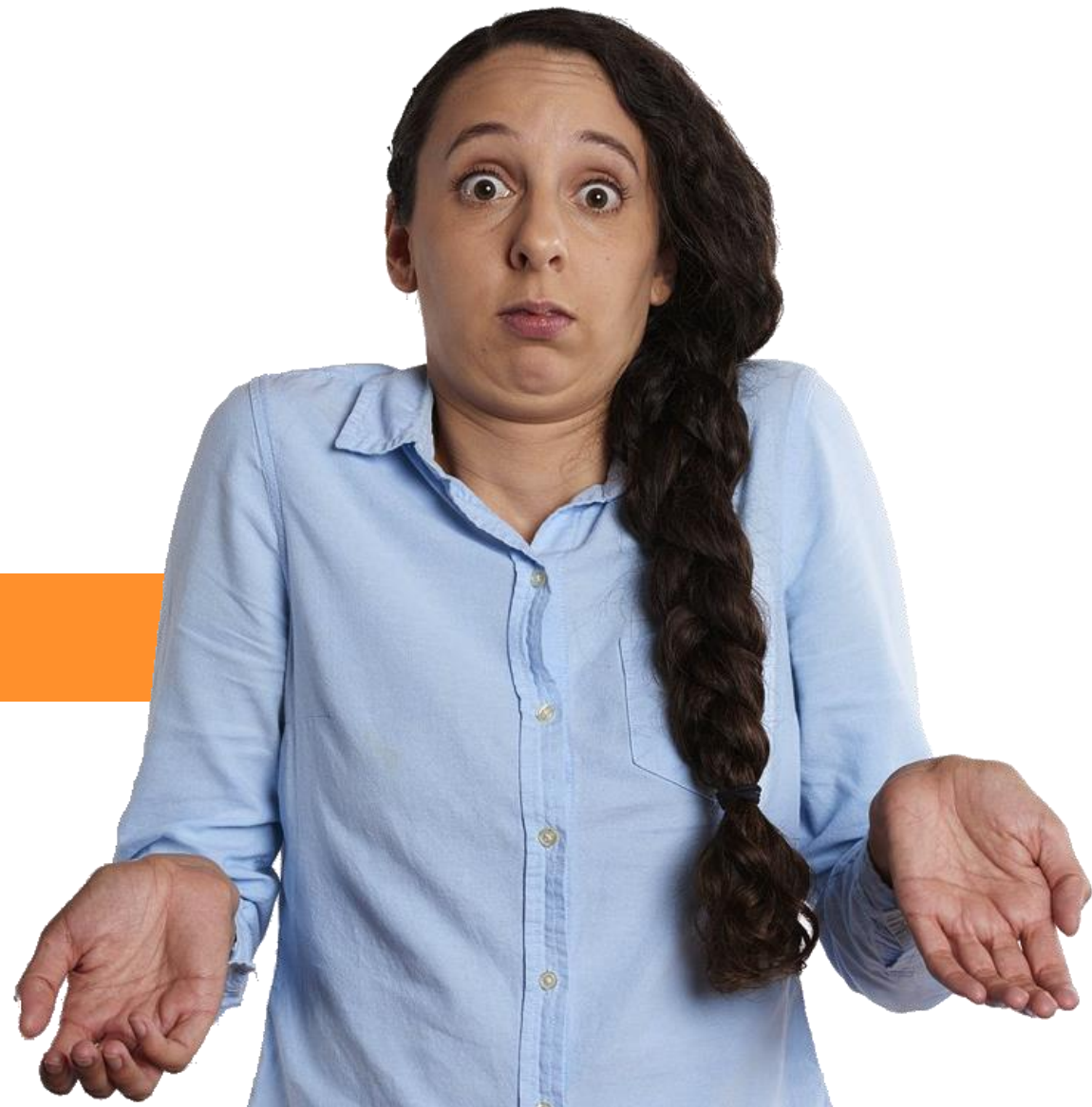
INCORPORACIÓN DE LAS **NUEVAS HERRAMIENTAS** DIGITALES DISPONIBLES



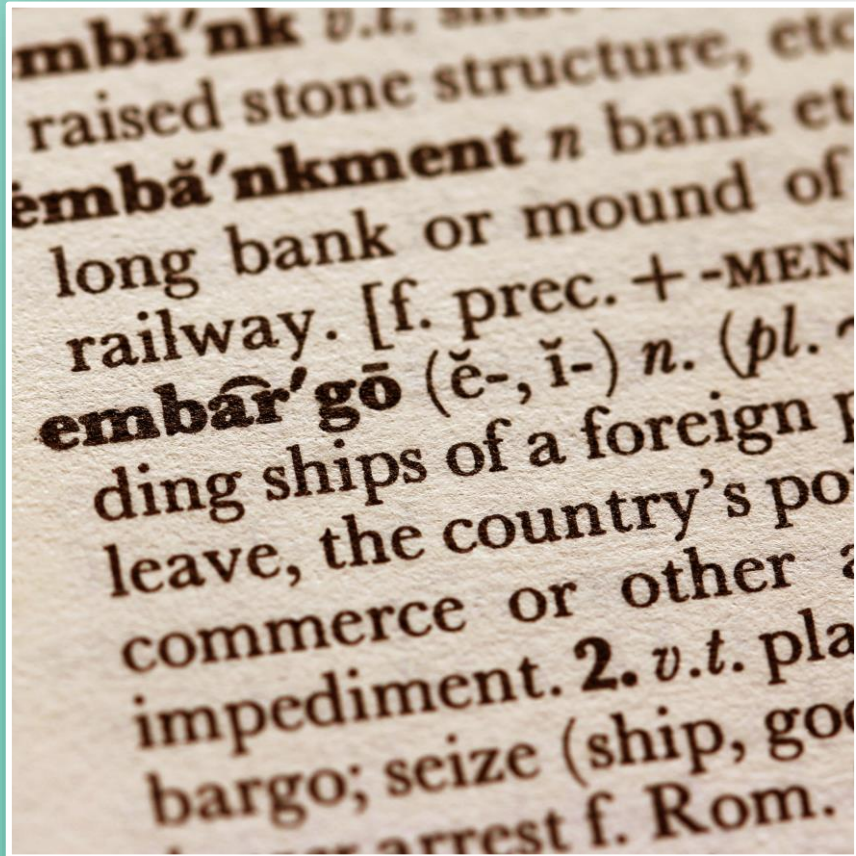


¿SON REALMENTE
NUEVAS?

¿QUÉ ES ESO DE HERRAMIENTAS DIGITALES?



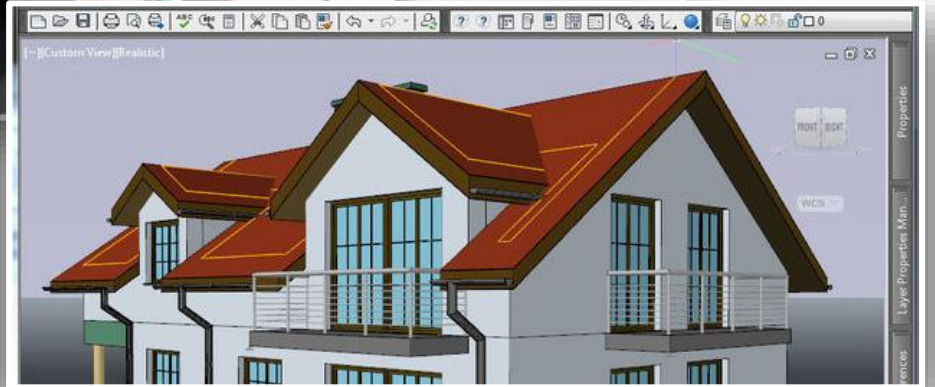
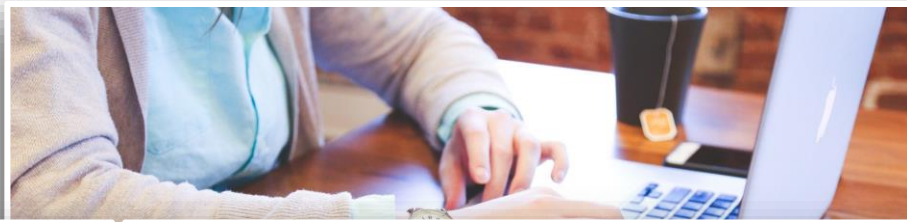
DEFINICIÓN



“Son todos **LOS RECURSOS DE SOFTWARE / HARDWARE** presentes en ordenadores y dispositivos relacionados, que permiten **REALIZAR O FACILITAR TODO TIPO DE ACTIVIDADES.**”

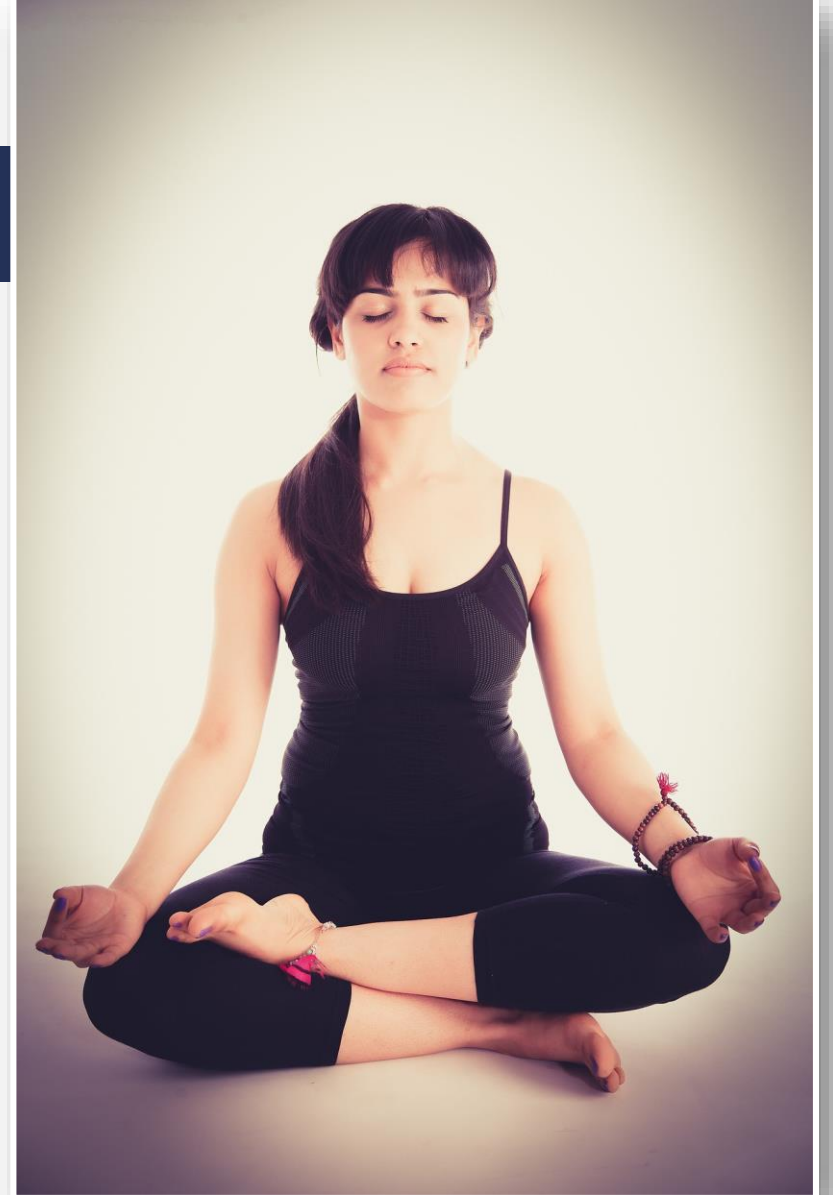


**"SON RECURSOS
DE CARÁCTER DIGITAL
QUE NOS FACILITAN
LA REALIZACIÓN DE TAREAS"**



OBJETIVOS

1. **CENTRALIZACION.**
2. **PRODUCTIVIDAD.**
3. **GESTIÓN DEL RIESGO.**
4. **GESTIÓN DEL TIEMPO.**



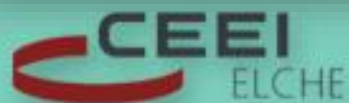
¡NO TE CREAS TODAS LAS HISTORIAS!



Las **HERRAMIENTAS** por sí solas
no **SIRVEN DE NADA.**



TRANSFORMACIÓN DIGITAL



CENTRO EUROPEO DE EMPRESA E INNOVACIÓN



JOEL PINTO ROMERO
VENTAS Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

REFLEXIÓN





EL SER HUMANO EN SU **BÚSQUEDA**
CONSTANTE DE LA PERFECCIÓN.

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ES
LA **CONSECUENCIA NATURAL** DE
ESTE PROCESO.

DEFINICIÓN

**“INTEGRACIÓN DE LAS NUEVAS
TECNOLOGÍAS EN TODAS LAS ÁREAS DE
UNA EMPRESA PARA CAMBIAR/MEJORAR
SU FORMA DE FUNCIONAR.”**

CLAVES DE IMPLEMENTACIÓN



ENTORNO



EQUIPO



MERCADO

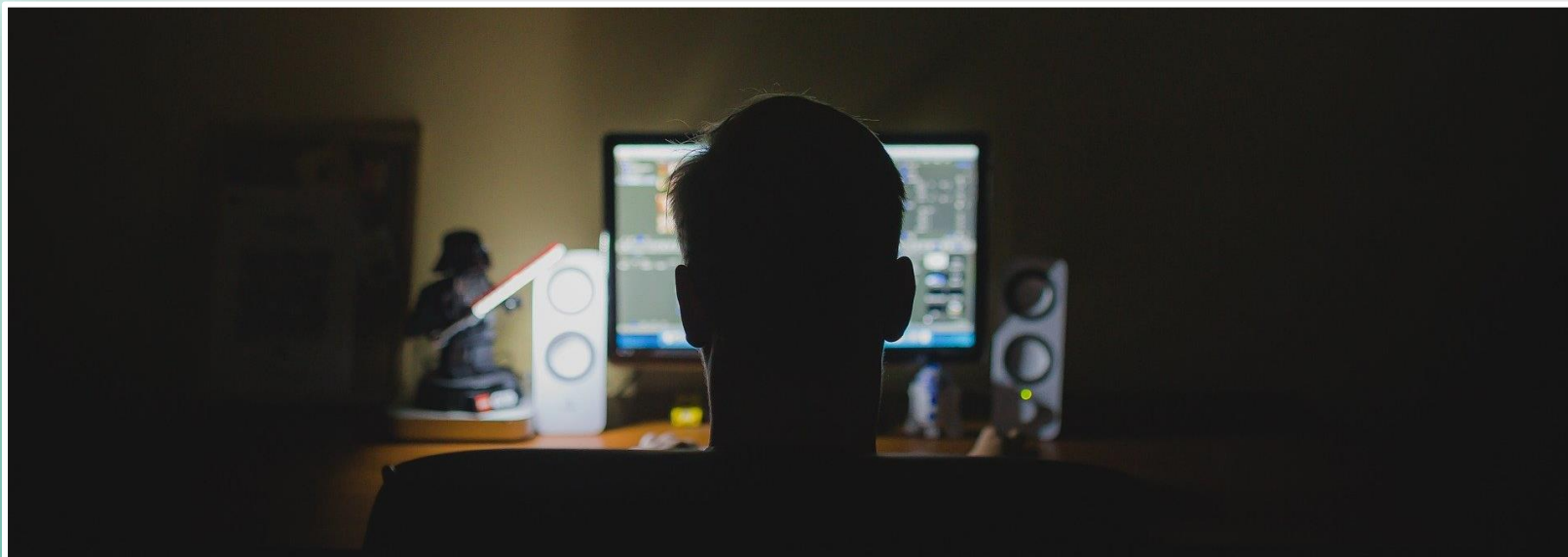
VENTAJAS EVIDENTES

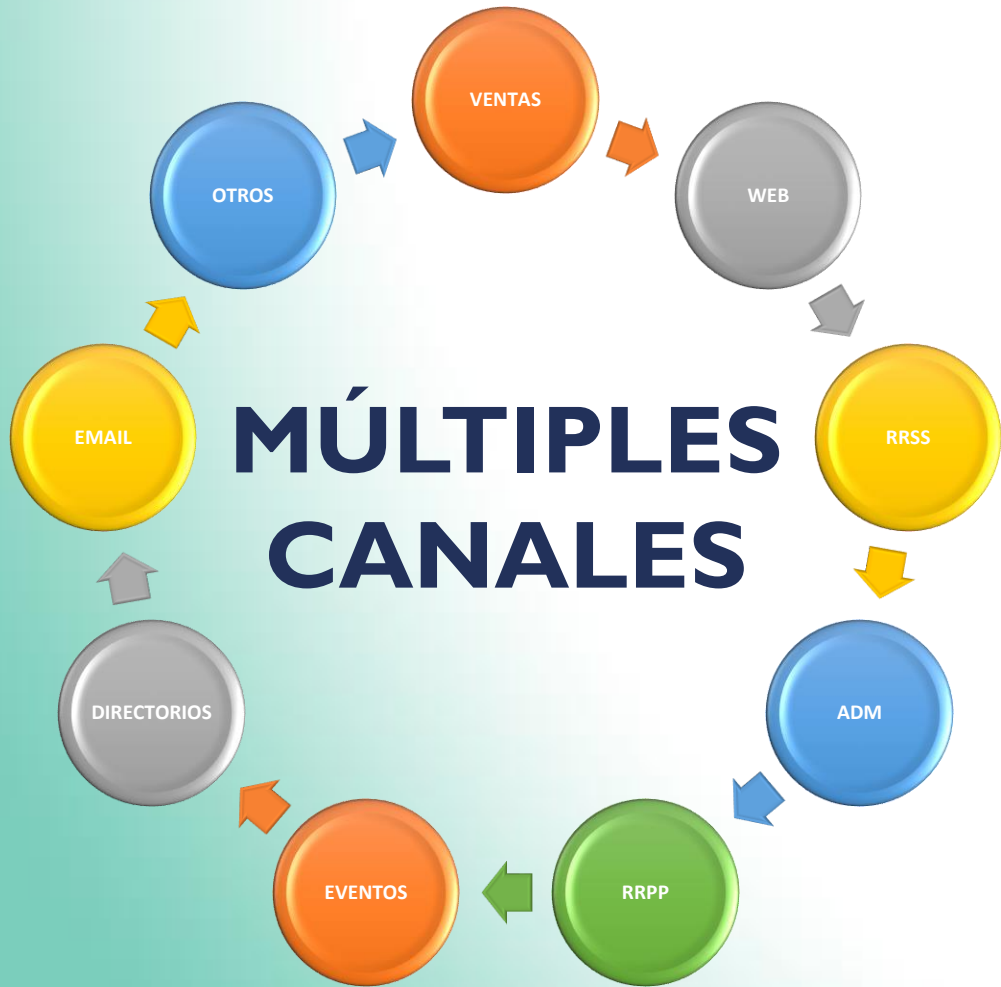
- DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS / **MÁS EFICIENCIA.**
- IMPULSA LA **CULTURA INNOVADORA.**
- IMPULSA EL **TRABAJO COLABORATIVO** Y LA **COMUNICACIÓN INTERNA.**
- MEJOR **CAPACIDAD DE RESPUESTA** AL ENTORNO.
- **MEJORA LA EXPERIENCIA** DE CLIENTE
- **GESTIONAR ALTOS VOLÚMENES** DE INFORMACIÓN.

¿CÓMO GESTIONAR TODA ESTA INFORMACIÓN

PARA VENDER MÁS Y MEJOR?

DEL CONTACTO PÚBLICO AL **ANONIMATO**







=

MIL
MILLON€S
DE €EUROS



LA **INFORMACIÓN**
INFLUYE EN
LA RELACIÓN,
PARA BIEN O PARA
MAL.



- BLOG
- VENTAS
- EVENTOS
- NETWORKING
- DIRECTORIOS
- COMPARADORES
- WEB CORPORATIVA
- REDES SOCIALES
- ATENCIÓN A CLIENTE
- LOGÍSTICA
- ADMINISTRACIÓN

- 1 VISIBILIDAD
- 2 RECONOCIMIENTO
- 3 PREFERENCIA
- 4 DECISIÓN
- 5 FIDELIZACIÓN
- 6 RECOMENDACIÓN
- 7 RECOMPRA

= **GESTIÓN /**
PERSONALIZACIÓN

LAS

HERRAMIENTAS CRM

VIENEN EN TU AYUDA



CUSTOMER
RELATIONSHIP
MANAGEMENT

BENEFICIOS

1. **CENTRALIZACIÓN.**

2. **SEGURIDAD.**

3. FACILITA EL **CÁLCULO DE PREVISIONES.**

4. PARTICIPAS Y DINAMIZAS EL **VIAJE DE COMPRA.**

5. **MINIMIZAR EL IMPACTO** DE LA ROTACIÓN.



Inicio Fuentes Posibles clientes Cuentas Contactos **Potenciales** ...

Editar Send WhatsApp

← **CAF Entubados Arquimedes - cliente**

Agregar etiquetas

Propietario de Potencial	Joel Johann Pinto Romero
Fase	Value Proposition
Probabilidad (%)	40
Ingresos esperados	€ 13.352,00
Fecha de cierre	31/03/2020

Fase Value Proposition

PERSONA DE CONTACTO

Hoy, Domingo 15 de marzo
[Contact details]



¿CUÁL ES LA
SECUENCIA BÁSICA
PARA INTRODUCIR
INFORMACIÓN EN
UN CRM?





CONTACTO CON PROSPECTO

FECHA

RESULTADO

ACUERDOS

SEGUIMIENTO



**CADA CONTACTO
CON CLIENTE O
PROSPECTO DEBE
ESTAR **PLANIFICADO**
Y TENER **OBJETIVOS
CONCRETOS****

¿CÓMO USARLO PARA VENDER

MÁS Y MEJOR?

1

UNA CARTERA DE OPORTUNIDADES

2

REGISTRA LAS OPORTUNIDADES

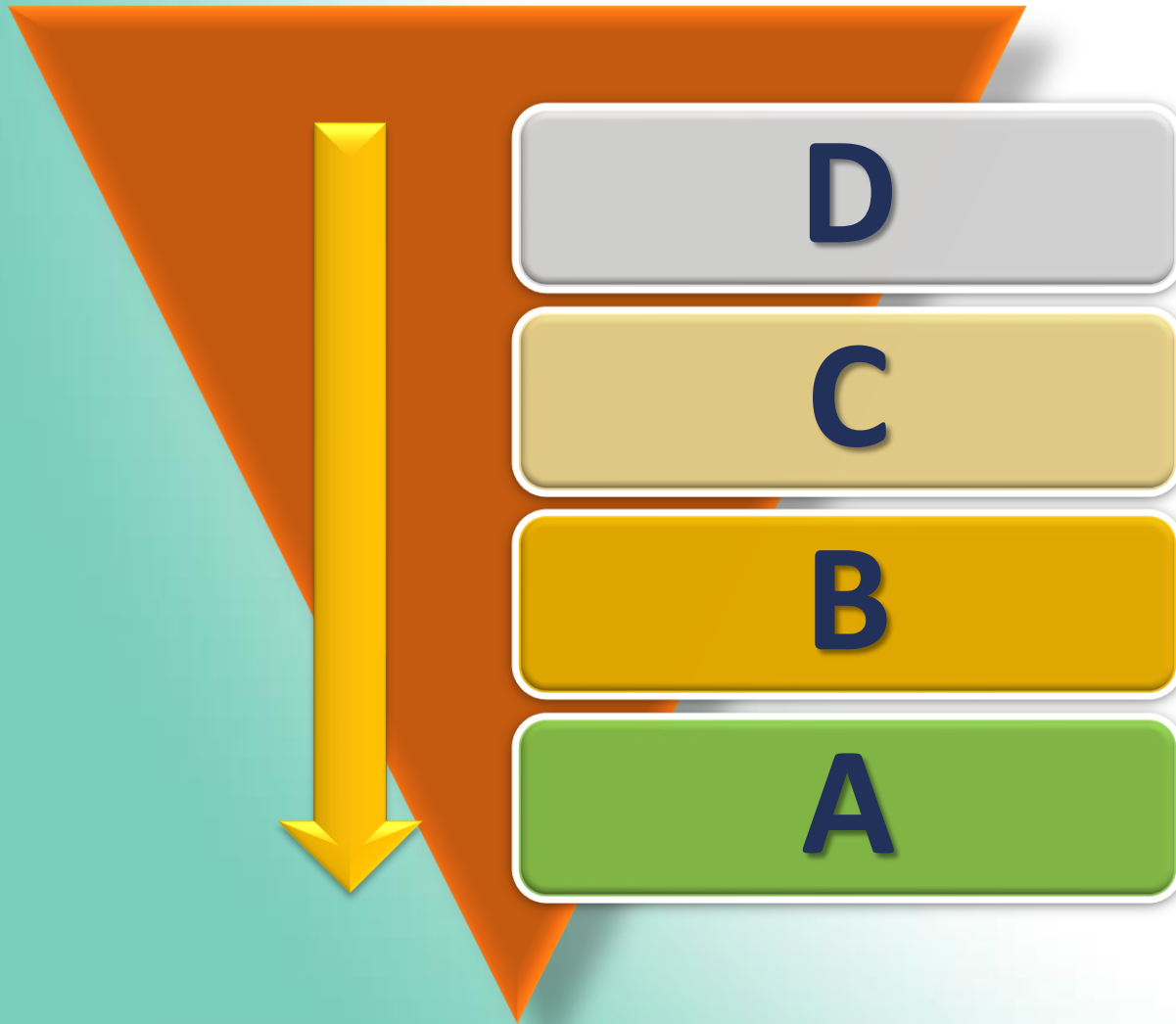
3

CLASIFÍCALOS SEGÚN POTENCIAL

4

FACILITA Y DINAMIZA EL VIAJE

HAZ PREVISIONES



Sólo seguimiento.

€ 60,000 a 90 días.

€ 35,000 a 60 días.

€ 25,000 a 30 días.

¡LO QUE IMPORTA ES QUE EL VIAJE CONTINUE!



¿POR QUÉ VENDERÁS
MÁS Y MEJOR
SIGUIENDO ESTOS
PASOS?

RAZONES

- **METODOLOGÍA.**
- **ACCIONES CALCULADAS.**
- **OBJETIVOS CONCRETOS.**
- **TOMAS EL CONTROL.**
- **DESCARTAS LO NO VÁLIDO.**
- **TE CONCENTRAS EN LO REAL.**

RESOLVIENDO TUS DUDAS

¡GRACIAS NUEVAMENTE!

Un breve receso de 10 minutos
y seguimos con **Santos Garrido**

joel@joelpintoromero.com