

# “Rediseñando el Proceso de Ventas”



Tradicional, On – Line, Inteligencia Artificial

**¡Tiempos de turbulencia! ¡Cuando No!** Los últimos tres años se han vivido cambios drásticos en la economía mundial impactando negativamente a todo tipo de organizaciones en todos los giros y a muy pocos positivamente, la adaptabilidad del negocio a los nuevos momentos fue y sigue siendo clave para continuar en el juego y permanecer como empresa solvente y rentable, la optimización al máximo de los recursos se volvió en extremo prioritario, Minimizar la Infraestructura, mínimo personal, mínimos inventarios, mínima inversión en nuevos proyectos, Nula capacitación, nula publicidad, baja en las contrataciones y muchos despidos; Resultado, afectación directa a la cadena productiva Cliente - Proveedor – Cliente; IMPACTO DIRECTO a nuestro proceso de ventas poniéndolo a prueba a prueba mostrando sus debilidades y en la mayoría de los casos tornándolo ineficiente e incluso obsoleto.

Contar con un método robusto del proceso de ventas incrementa nuestras opciones para hacer negocios y permanecer en los mercados. Los métodos tradicionales de prospección fase – fase, envío o entrega de publicidad, reuniones, relaciones y todo ello aunado a la competencia de nuestros ejecutivos de ventas no son suficientes, los nuevos métodos que ofrecen las redes sociales e Artificial Intelligence (IA) se imponen, por ello, deben ser parte de nuestro nuevo proceso de negocios, o estaremos dirigiendo nuestra organización al desfiladero.

**“REDISEÑAR Y ACTUALIZAR EL PROCESO DE VENTAS”  
LA ESTRATÉGIA.**

**“EL NUEVO PERFIL DE LOS PROFESIONALES DE VENTAS”  
LA CLAVE.**

## VENTAS POR PRÁCTICA O TRADICIONAL:

Tiene su base en contactar prospectos vía telefónica, e-mail, relaciones, recomendación, campañas publicitarias con dípticos, trípticos, ferias, conferencias, algunas a través de las cámaras de comercio u recopilando información de bases de datos o instituciones gubernamentales; muy pocas empresas realizan previamente un exhaustivo y profesional “ANÁLISIS DE MERCADO A LA MEDIDA” es decir, preciso y conciso a su giro de negocio, (algunas lo realizan por cuenta propia sin expertos en Mercadeo o por un tercero sin expertis en la especialidad del cliente) este método se fortalece con técnicas de capacitación a los profesionales de las ventas proporcionándoles un mar de información sobre personalidad, habilidades personales, Negociación, Manejo de Objeciones y el Cierre de Ventas que “pocos aprovechan y aplican”

Hoy por hoy hay poca oportunidad de aplicar con éxito de forma directa el conocimiento y habilidad mencionadas ya que los negocios de forma presencial han disminuido significativamente las relaciones y ventas, la modalidad a distancia limitan su aplicación y por efecto el desempeño del ejecutivo, otro facto es la gran cantidad de oferta en las redes que ofertan productos y servicios competitivos; captando clientes continuos que no se llega a conocer por grandes periodos de tiempo.



## VENTAS ON-LINE:

De acuerdo con la GlobalWebIndex México ocupa el octavo lugar en el mundo y el cuarto en la región de número de personas que pasan más horas conectados. La clave es plantear una estrategia para cada red ya que cada una se especializa en un tipo de contenido en particular, por lo que debemos considerar:

### su propósito central son los siguientes:

- Contar con un canal de ventas en línea: tienda en línea o Marketplace.
  - Atraer visitas al canal a través de redes sociales o publicidad.
  - Aplicar estrategias de conversión de visitas a ventas.
- Realizar un seguimiento post venta a través de e-mail o social media



## Estrategias de atracción más relevantes:

### Marketing de Contenido.

Consiste en crear y compartir contenido de valor el objetivo principal es que nos vean como un referente de nuestra especialidad y no solo como una marca que busque vender y vender, cuando decimos contenido de valor me refiero a ese contenido que les ayuda, informa, la educa o la entretiene para la toma de decisión a corto o mediano plazo.

**Instagram** es una red social donde lo visual está a la orden del día se alimenta principalmente de imágenes y videos.

**Instagram Ads** Esta herramienta se utiliza a través del administrador de anuncios de Facebook que ofrece filtros de segmentación que nos ayudan a segmentar a nuestros clientes potenciales según sus perfiles como datos demográficos, giros, intereses, especialidades, tamaño, comportamiento, etc. El plus de Instagram Ads es su formato exclusivo que invita a nuestros potenciales clientes a vivir experiencias de anuncio únicas y distintas a otras.

**Facebook** permite en su contenido un equilibrio entre imágenes y palabras y permite subir videos más largos que Instagram.

**Facebook Ads** es la herramienta de Facebook que nos permite crear anuncios de publicidad pagada dentro de la red para promocionar nuestro negocio y productos, es importante tener presente que Facebook Ads usa el mismo administrador de anuncios que Instagram por lo que desde una misma cuenta puedes gestionar las publicaciones de ambas redes, ofrece gran variedad de formatos de publicidad.

**Aplicando SEO** (Search Engine Optimization) Optimización para motores de búsqueda este concepto abarca todo lo que se puede hacer para para que nuestro canal aparezca en los primeros resultados de los buscadores (Google), es fundamental estar bien posicionado en la página de resultados ya que puede lograr que recibamos más visitas en nuestro canal.

La importancia del diseño del canal considera presentar nuestros servicios o productos de forma más atractiva y completa posible, el objetivo estratégico es a penas lo visite "engancharlo visualmente" para llamar su atención y despertar el interés y llevarlo a la acción (la compra), por ello es indispensable definir y sumar a nuestro canal una serie de elementos que nos ayuden a convertir la visita en venta.

## Artificial Intelligence in sales:

Firmas especializadas en el tema de marketing y Ventas han desarrollado aplicaciones específicas para que las organizaciones ingresen información específica de su negocio mediante la aplicación de cuestionarios donde de forma directa aplican un análisis de mercado con base en dicha información, realizan comparación con otros resultados de clientes similares, tendencias estadísticas de la especialidad, y aplicación de algoritmos que permiten obtener un resultado específico, así como opciones o alternativas de recomendación para su empresa, esto se realiza en línea y ofrecen soporte y actualización continua, tanto de su plataforma como de las tendencias del mercado específico. En Mexico esta opción es poco utilizada con respecto a las ventas on-line y el método tradicional.

**-EN DEFINITIVA-** Podemos considerar que **la base fundamental es la calidad de la información** que se utilice o proporcione para la realización del **estudio de mercado**, sea aplicado directamente por un especialista (s), Sea utilizada por los expertos en Marketing digital para las ventas on-line o para el llenado de cuestionarios y respuestas a ejercicios en las APP de la IA; **y por supuesto la capacidad del proveedor**. Cada organización debe definir el camino, lo que, si está claro, es que no deberíamos continuar realizando ventas de la forma tradicional, **una combinación de estrategias, capacitación sólida de nuestro equipo ventas es pilar fundamental**, Renovarse o desaparecer es nuestra decisión, el proceso de ventas es el núcleo del negocio, rediseñarlo o mejorarlo es elemental para una prosperidad atemporal.

Otro artículo relacionado. - Rc Six "El Hexágono de la Competitividad

¡Su opinión es valiosa, escribanos! ¡Requiere asistencia en este tema!

¡LO AYUDAMOS!

55-1257-3262 /org@rcertification.com.mx

www.rcertification.com.mx