



AVEXA

ESTRATEGIA COMERCIAL

COMO PROSPECTAR
Y CERRAR



¿Cómo prospectar?

Las ventas cuando somos desconocidos inicialmente llegan por recomendados o gente de confianza. El primer reto es crear ese flujo constante de interesados para posteriormente crecer y posicionar la marca.

“Nombre sin fama es como fuego sin flama”

PASO 1: ¿Saben que existo?



¿Cómo llamar la atención?

Para tener la atención de tu cliente, necesitas comunicar el problema que resuelves, el deseo que haces realidad o el valor emocional y/o social que ofreces.



¿Que solución ofrecer?

01



Problema que
resuelves

02



Deseo que
haces realidad

03



Valor emocional o
social que ofreces



¿Cómo diferenciareme?

01



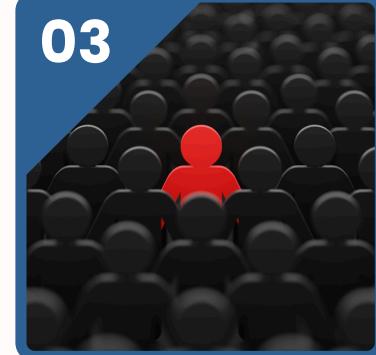
Eres el primero

02



Eres el mejor

03

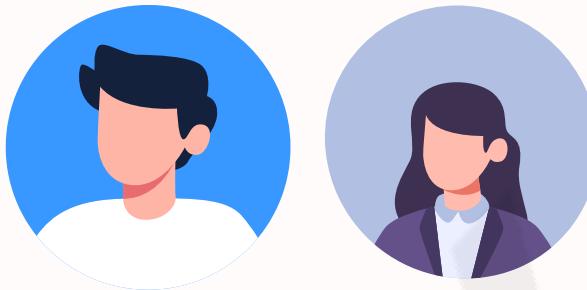


Eres muy diferente

¿Quién es mi cliente ideal?

Piensa en tu cliente ideal, todo esa persona que te encantaría siempre ofrecerle tu producto o servicio. Vamos a construir un arquetipo de el para identificar dolores, trabajos o alegrías que podemos ofrecerle con nuestra solución.

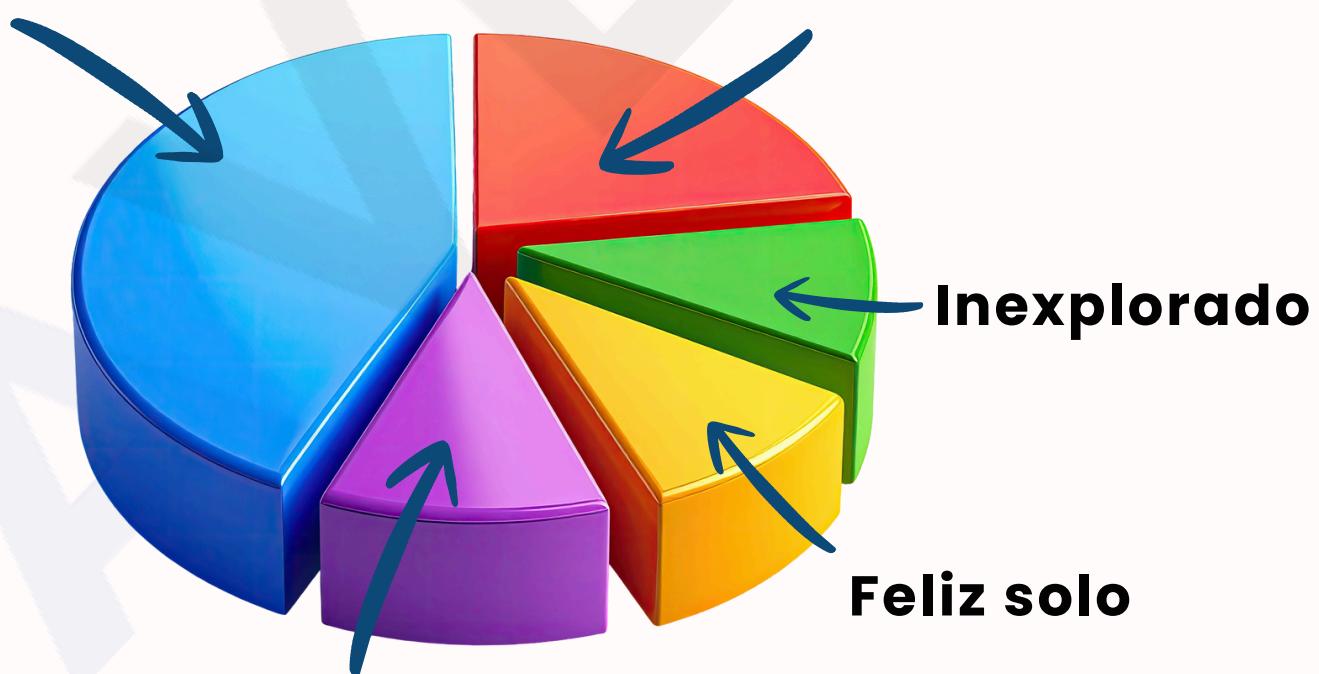
El cliente son personas, no empresas o marcas



Segmentos de clientes

Cliente ideal

Satisfecho con la competencia



Wanna-be

AVEXA



NOMBRE: _____

Dale un nombre a tu cliente ideal

EDAD:

UBICACIÓN:

GÉNERO:

CLASE/ STATUS:

INGRESOS ESTIMADOS:

OCUPACIÓN:



¿QUÉ LO HACE FELIZ?



¿QUÉ LE PREOCUPA?



¿QUÉ LO MOTIVA?



¿DÓNDE SE ENCUENTRA?



¿QUIÉN INFUYE EN SU DECISIÓN?



¿QUÉ TAREAS TIENE QUE HACER?



PERSONALIDAD



HABILIDADES



PASATIEMPOS

RUTA ESTRATEGIA COMERCIAL

★ ¿Qué problema resuelvo?

Define el problema que resuelves con tu producto o servicio.



★ ¿Cómo llego al cliente?

Define tu cliente ideal y los canales para llegar a él



★ Diseña tu estrategia

Crea tu diferenciador, tu mensaje, contenido y personalidad de marca



★ Sistema de gestión comercial

Alineado a tu sistema de gestión comercial para darle seguimiento.



Te podemos ayudar a diseñar y ejecutar tu estrategia comercial

- ¿No estas cerrando proyectos?
- ¿La venta depende de ti?
- ¿Compites por precio?
- ¿No hay claridad de como traer más prospectos?
- ¿Saben que existes?

Solicita tu diagnóstico comercial



Diseña una estrategia cliente céntrica, con una propuesta de valor diferenciada y un sistema de gestión comercial sostenible a lo largo del tiempo.