

Lista de control del jefe de ventas

Compara tus esfuerzos en las ventas sociales

Como jefe de ventas, tu trabajo es inspirar y orientar a tu equipo de ventas para ofrecer la experiencia de ventas personalizada que tus compradores esperan. Para asegurarte de que tu equipo avanza en la dirección correcta hacia el éxito, hemos creado esta lista de control con la que puedes comparar sus esfuerzos en las ventas sociales. **Selecciona las casillas que se correspondan con tu situación actual.** Después, consulta regularmente esta lista de control para realizar un seguimiento de tu progreso a lo largo del tiempo y medir el impacto en el éxito de tu equipo.

DIRÍGETE A LOS COMPRADORES ADECUADOS

58%

El 58% de los representantes que superaron sus expectativas de prospección muestra tasas de conversión a ventas de más del 50%.

– CSO Insights

¿TU EQUIPO DE VENTAS...

- ha creado un grupo de posibles clientes cualificado con la búsqueda avanzada de LinkedIn?
- se ha unido a un grupo de LinkedIn en el que tu comprador participa?
- ha contactado con las personas que han visto su perfil?
- se ha dirigido a los sectores, regiones, empresas y cargos correctos?
- ha automatizado las búsquedas para contactar antes con el comprador?

ENTIENDE EL PROCESO DE COMPRA

51%

Los profesionales de ventas de tu equipo que utilizan LinkedIn de forma eficiente tienen un 51% más de probabilidades de llegar a la cuota que los representantes de ventas que no lo utilizan.

– Investigación de LinkedIn

¿TU EQUIPO DE VENTAS...

- ha realizado un seguimiento de lo que el comprador y la empresa del comprador comparten en LinkedIn?
- ha identificado a compañeros que han trabajado con el comprador y que pueden aportar información sobre sus necesidades?
- ha optimizado su perfil de LinkedIn para mostrar cómo puede ayudar al comprador?
- ha determinado la mejor vía para conectar?
- ha tenido en cuenta las necesidades y motivaciones individuales del comprador en su contacto?

ACTÚA PARA CERRAR TRATOS

Las personas responsables de la toma de decisiones consumen cinco elementos de contenido antes de tomar una decisión.

– CMO Council

¿TU EQUIPO DE VENTAS...

- ha conseguido una presentación gracias a un compañero?
- ha enviado un mensaje InMail personalizado para romper el hielo?
- ha mantenido un contacto estable o ha compartido actualizaciones y contenido pertinentes?
- ha considerado los tipos de contenido que dan mejores resultados?
- ha abordado las preguntas que los compradores realizan con más frecuencia?

¿QUÉ PUNTUACIÓN HAS OBTENIDO?

1-5

Inconformista social

Estás en la vía correcta. Sigue orientando e inspirando a tu equipo para identificar a los compradores correctos e interactuar con ellos con el contenido y las conversaciones oportunos. Con un enfoque coherente obtendrás muy pronto la categoría de «rey de las ventas».

6-10

Rey de las ventas

Es evidente que sabes lo que haces cuando se trata de ofrecer una experiencia de ventas personalizada. Unos pequeños retoques aquí y allá y te convertirás en un líder de las ventas basadas en las relaciones en un abrir y cerrar de ojos.

11-15

Líder de ventas basadas en las relaciones

¡Enhorabuena! Las recomendaciones de uso para redes sociales pueden ayudar a tu equipo de ventas a alcanzar y superar sus cuotas.