

Lista de control del representante de ventas

Compara tus esfuerzos en las ventas sociales

Ha llegado el momento de que ofrezcas la experiencia de ventas personalizada que los compradores piden y merecen. Para asegurarte de que avanzas en la dirección correcta hacia el éxito en las ventas, hemos creado esta lista de control para valorar tus 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 tu tasa de cierre de tratos.

DIRÍGETE A LOS COMPRADORES ADECUADOS



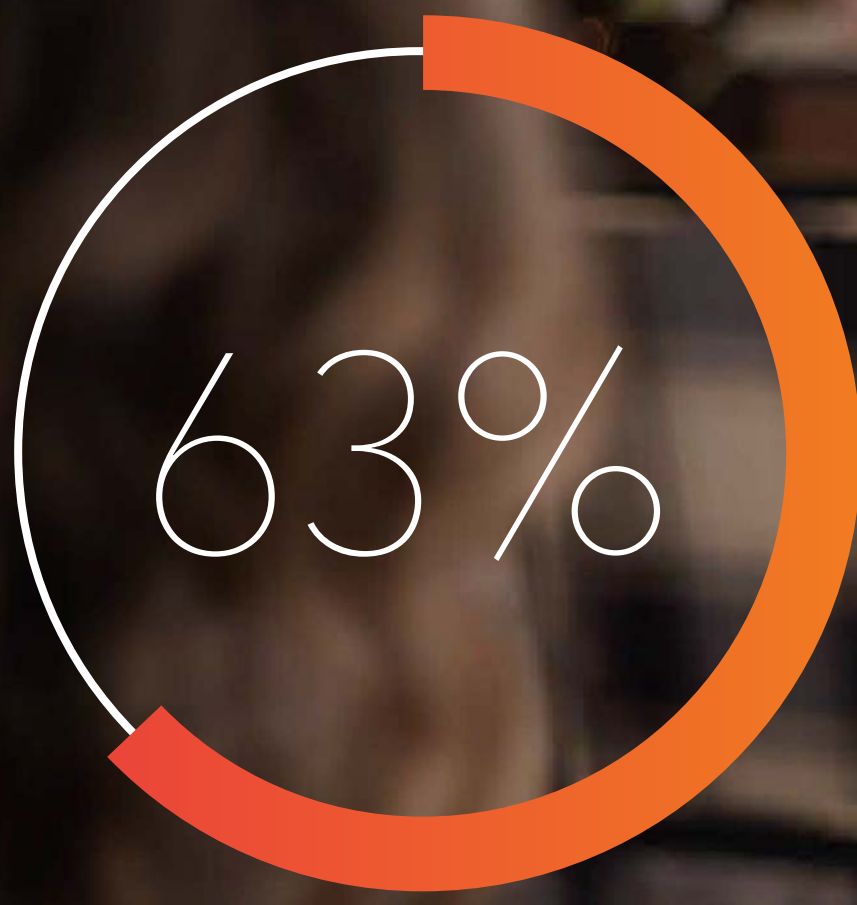
Solo la mitad de los compradores B2B contactados por los profesionales de ventas son la persona correcta con la que hay que hablar sobre nuevos negocios.

– Investigación de LinkedIn

¿HAS...

- creado un grupo de posibles clientes cualificado con la búsqueda avanzada de LinkedIn?
- entrado en un grupo de LinkedIn en el que tu comprador participe?
- contactado con las personas que han visto tu perfil?
- aprovechado la función de búsqueda avanzada de LinkedIn para identificar a los posibles clientes por relación, sector, empresa y ubicación?
- automatizado las búsquedas para contactar antes con el comprador?

ENTIENDE EL PROCESO DE COMPRA



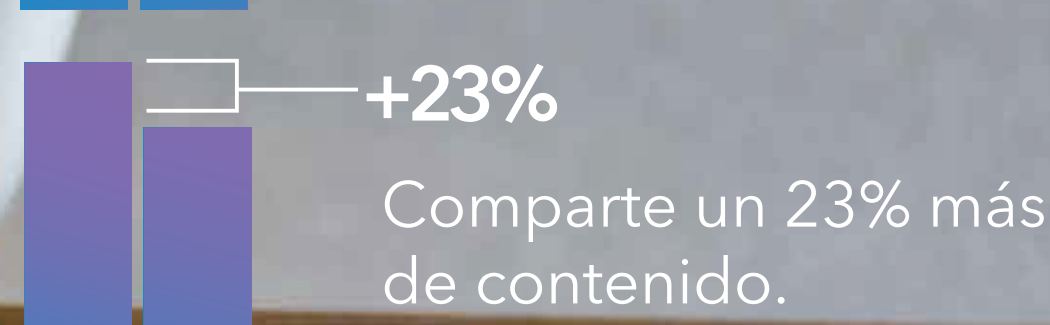
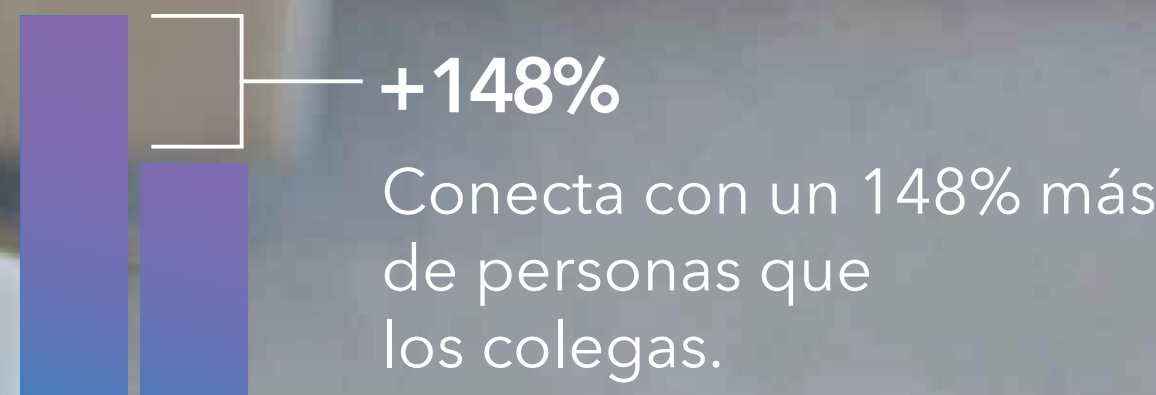
Un 63 % de los compradores sociales aprecia que se les contacte en el momento oportuno con oportunidades relevantes.

– IDC

¿HAS...

- revisado el contenido que el comprador y la empresa del comprador publican en LinkedIn?
- identificado a compañeros que han trabajado con el comprador y que pueden aportar información sobre sus necesidades?
- optimizado tu perfil de LinkedIn para mostrar cómo puedes ayudar al comprador?
- examinado los grupos a los que pertenece tu posible cliente y los tipos de debates en los que interviene?
- tenido en cuenta cómo habla el posible cliente sobre su empleo y sus responsabilidades?

ACTÚA PARA CERRAR TRATOS



Los mejores vendedores conectan con un 148% más que sus colegas y comparten un 23% más que sus colegas.

– Investigación de LinkedIn

¿HAS...

- conseguido una presentación gracias a un compañero?
- enviado un mensaje InMail personalizado para romper el hielo?
- mantenido un flujo constante de contenido y actualizaciones relevantes?
- contactado con las personas que han visto tu perfil?
- proporcionado datos o estadísticas al comentar sobre una actualización de estado de un posible cliente o un grupo de debate de LinkedIn?

¿QUÉ PUNTUACIÓN HAS OBTENIDO?

1-5

Inconformista social

Puedes mejorar tu venta social buscando continuamente a los compradores adecuados y dirigiéndote a ellos con contenido relevante. Con un enfoque coherente, te convertirás rápidamente en un «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! Tu capacidad para implementar con eficacia la tecnología y las recomendaciones de uso de las redes sociales pueden ayudar a tu equipo de ventas a alcanzar y superar sus cuotas.