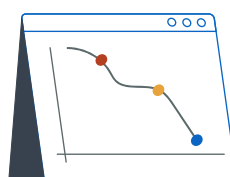




Cómo segmentar cuentas con eficacia durante una crisis global

Para realizar una segmentación de cuentas eficaz, es esencial comprender el modo en que las empresas se adaptan para responder a la situación actual. Pero ¿saben tus representantes de ventas cuáles son los nuevos mercados en desarrollo?

Los cambios en el ámbito laboral están redefiniendo la manera de hacer negocios.



Entre marzo y abril de 2020, las publicaciones de anuncios de empleo a distancia aumentaron un **91 %** en LinkedIn.

Fuente: Datos de LinkedIn

Con la reestructuración de departamentos enteros y el aumento del trabajo a distancia, la estrategia de captar clientes utilizando las viejas técnicas ya no es viable.

Las organizaciones necesitan revisar sus estrategias de comercialización y comenzar a segmentar perfiles de clientes. Muchos sectores enfrentan una situación difícil. Según una encuesta de McKinsey, se prevé que los presupuestos para automóviles y para procesamiento, distribución y transporte de suministros sufrirán las mayores restricciones, mientras que los destinados a software, telecomunicaciones, banca y seguros serán los menos afectados.

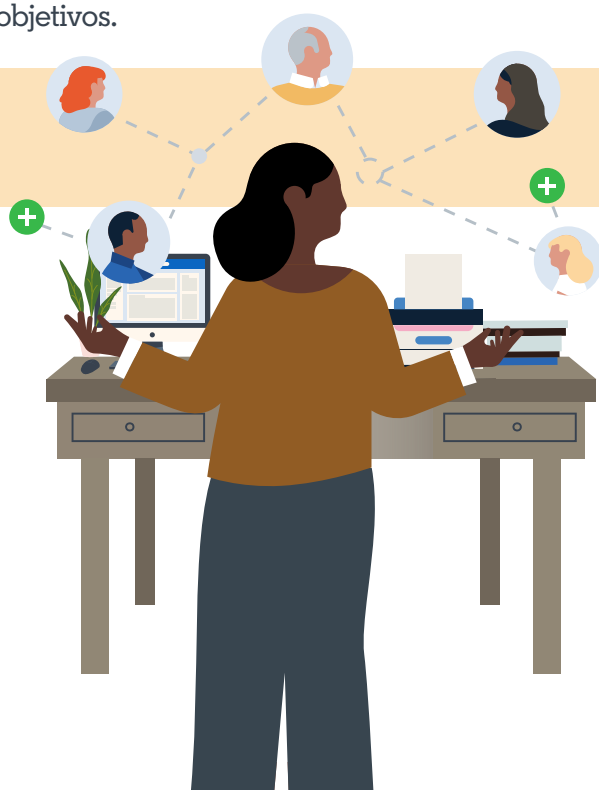
Fuente: [McKinsey COVID-19 B2B Decision-Maker Pulse #2](#) (Encuesta global núm. 2 de percepciones y preferencias de los responsables de las decisiones B2B durante la COVID-19, abril de 2020)

Identificar oportunidades de crecimiento implica ajustar los objetivos.

*¿Cómo identifican tus representantes de ventas a los posibles clientes?
¿Cómo han evolucionado los perfiles de esos posibles clientes?*

Si ajustas la estrategia de comercialización sin tener en claro quiénes son tus clientes objetivo, es posible que a tu equipo no le resulte fácil adaptarse.

Si tu visión del posible cliente no es correcta, por ejemplo, porque los datos de las investigaciones, el mercado o el CRM están desactualizados, los representantes de ventas tendrán dificultades para segmentar a las empresas adecuadas e interactuar con los contactos más convenientes. El acceso a información actualizada sobre la cuenta te permitirá reevaluar tus planes y medir las oportunidades con precisión, tras adecuar las aptitudes de los representantes y el valor que le ofreces al cliente.



Cada vez es más difícil identificar a quién contactar y en qué momento del proceso de venta hacerlo.



El promedio de responsables de las decisiones que intervienen en una compra es **6,8**

Fuente: LinkedIn Technology Summit 2020

LinkedIn y LinkedIn Sales Navigator permiten que los equipos de ventas establezcan contactos significativos de manera segmentada.



Con Sales Navigator, la cantidad de contactos con responsables de las decisiones aumenta **2,5 veces**.



Los usuarios de Sales Navigator tienen un **48 %** más de posibilidades de contactarse con directivos o personas de más jerarquía.

Sales Navigator puede ayudar a tu equipo a identificar leads porque:



Te permite ver si los sectores crecen o decaen.



Ayuda a los representantes de ventas a identificar y a segmentar a los posibles compradores.

Los grupos de LinkedIn son un lugar excelente para empezar a buscar oportunidades comerciales:



Más de **2,9 millones** de grupos en LinkedIn.

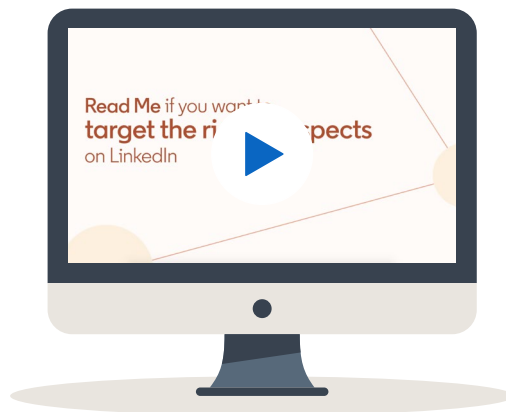


La actividad en LinkedIn se ha **duplicado** desde 2018.

Fuente: Datos de LinkedIn, 2020

Si quieres conocer más información relevante, descarga nuestra última guía, «Cómo encontrar a los clientes adecuados en LinkedIn», donde se detallan cinco pasos para identificar posibles clientes y crear un pipeline de ventas de calidad.

En este momento, muchos clientes solo responden a los profesionales de ventas que pueden ofrecerles valor a diario. Por tanto, compartir este recurso es una buena manera de generar confianza y brindarles apoyo.



El nuevo panorama representa un desafío considerable para las empresas de todos los sectores, pero si cuentas con información y herramientas adecuadas, podrás identificar las oportunidades que surjan. Habla hoy mismo con nuestros expertos para averiguar cómo puede ayudarte LinkedIn a segmentar cuentas de una manera más eficaz.