

BIK

STARTER



abandons cart

|

1 hr. delay

|



left cart

|

1 day delay

|



NO.....SIN MI FUNNEL

No purchase



← add
Promo

|

1 day delay



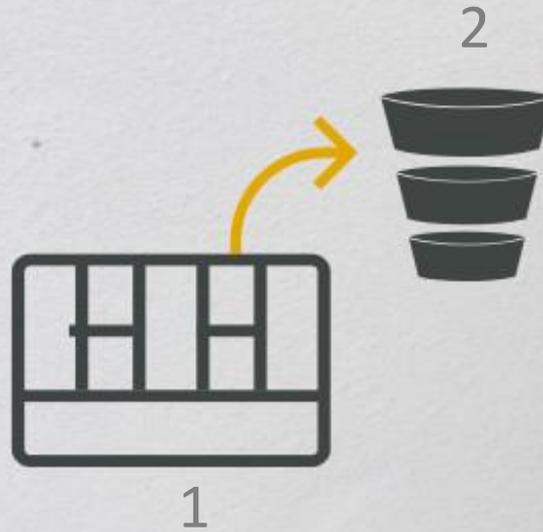
GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
VEU

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

" El 90% de los negocios fracasa por la falta de clientes"



A scenic landscape photograph featuring a dense forest of trees with autumn foliage in shades of green, yellow, and orange. The scene is shrouded in a soft, ethereal mist or fog, particularly in the lower and middle ground. Sunlight filters through the trees from the upper center, creating a dramatic play of light and shadow with visible rays of light. In the foreground, a calm river or stream reflects the surrounding greenery and the hazy atmosphere. The overall mood is peaceful and atmospheric.

UN ALTO EN EL CAMINO

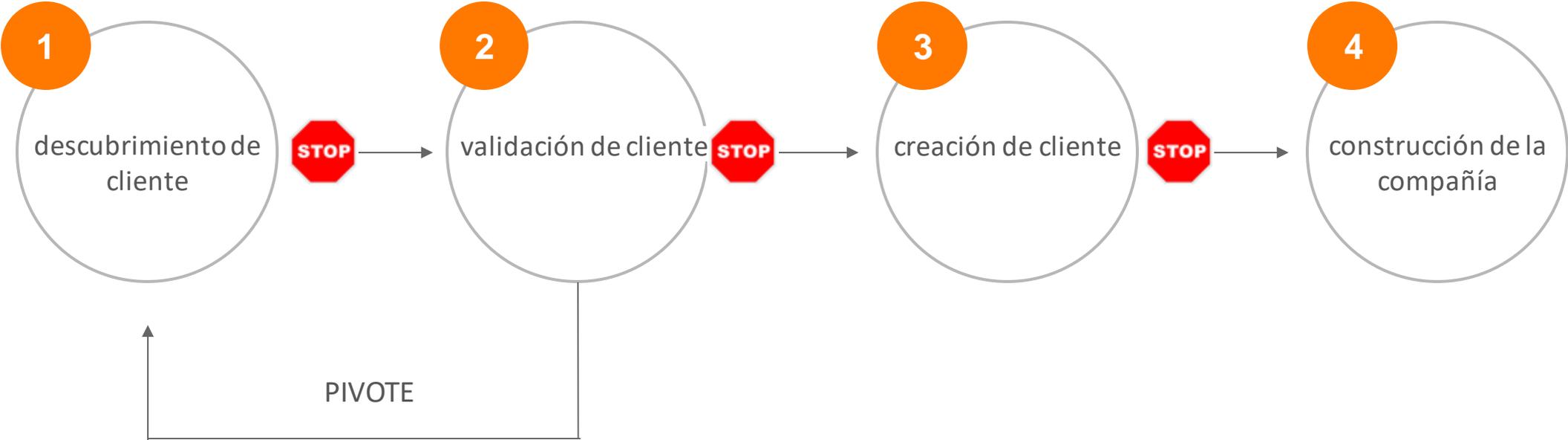
Desarrollo de Cliente.



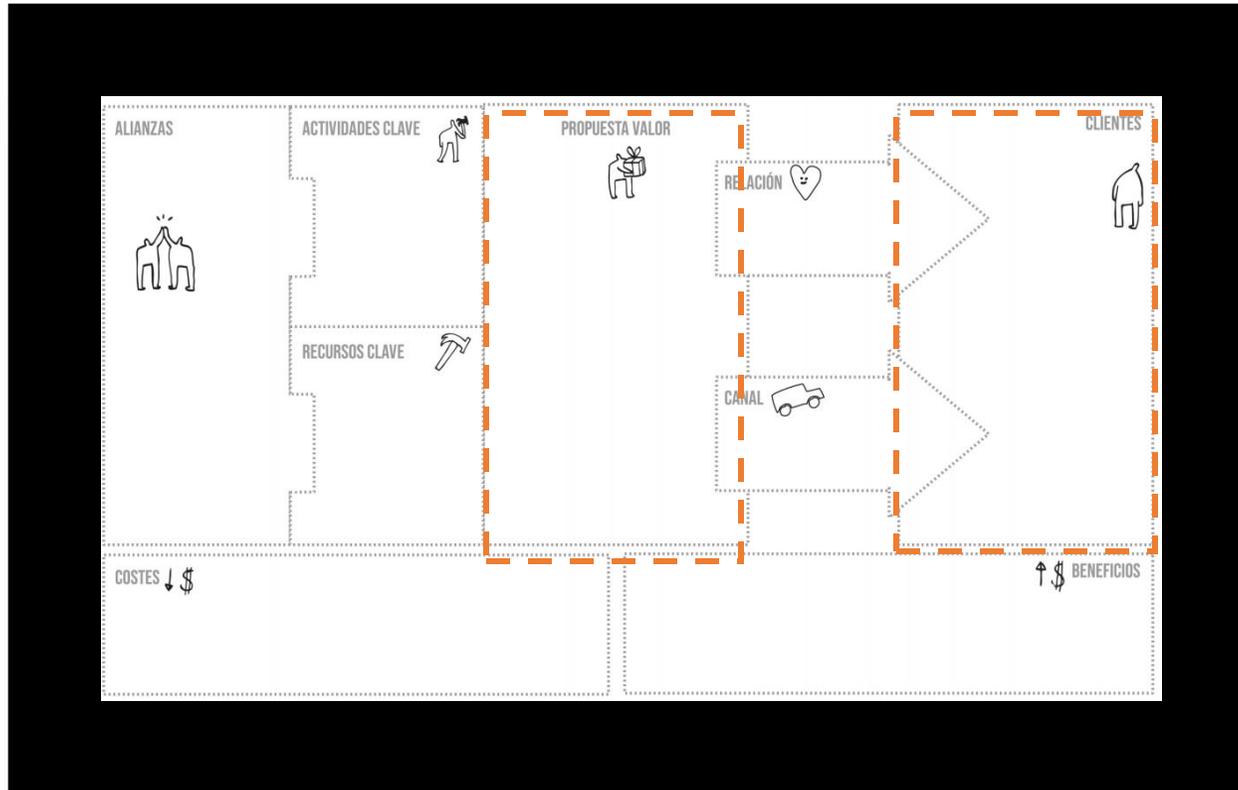
Búsqueda del Modelo de Negocio

problema-solución

producto-mercado



ENCAJE PROBLEMA - SOLUCIÓN



ENTREVISTAS DE PROBLEMA

ENTREVISTAS DE SOLUCIÓN EXPERIMENTOS DE SOLUCIÓN

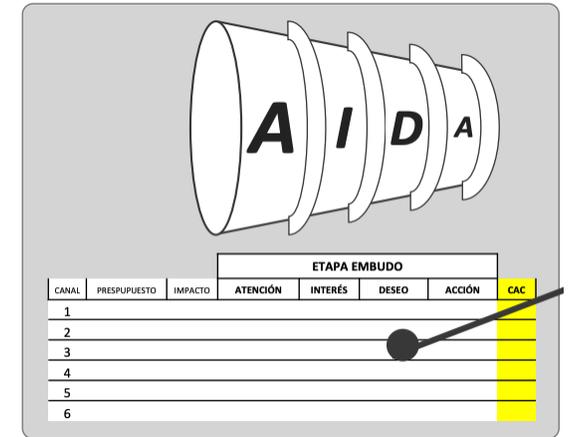
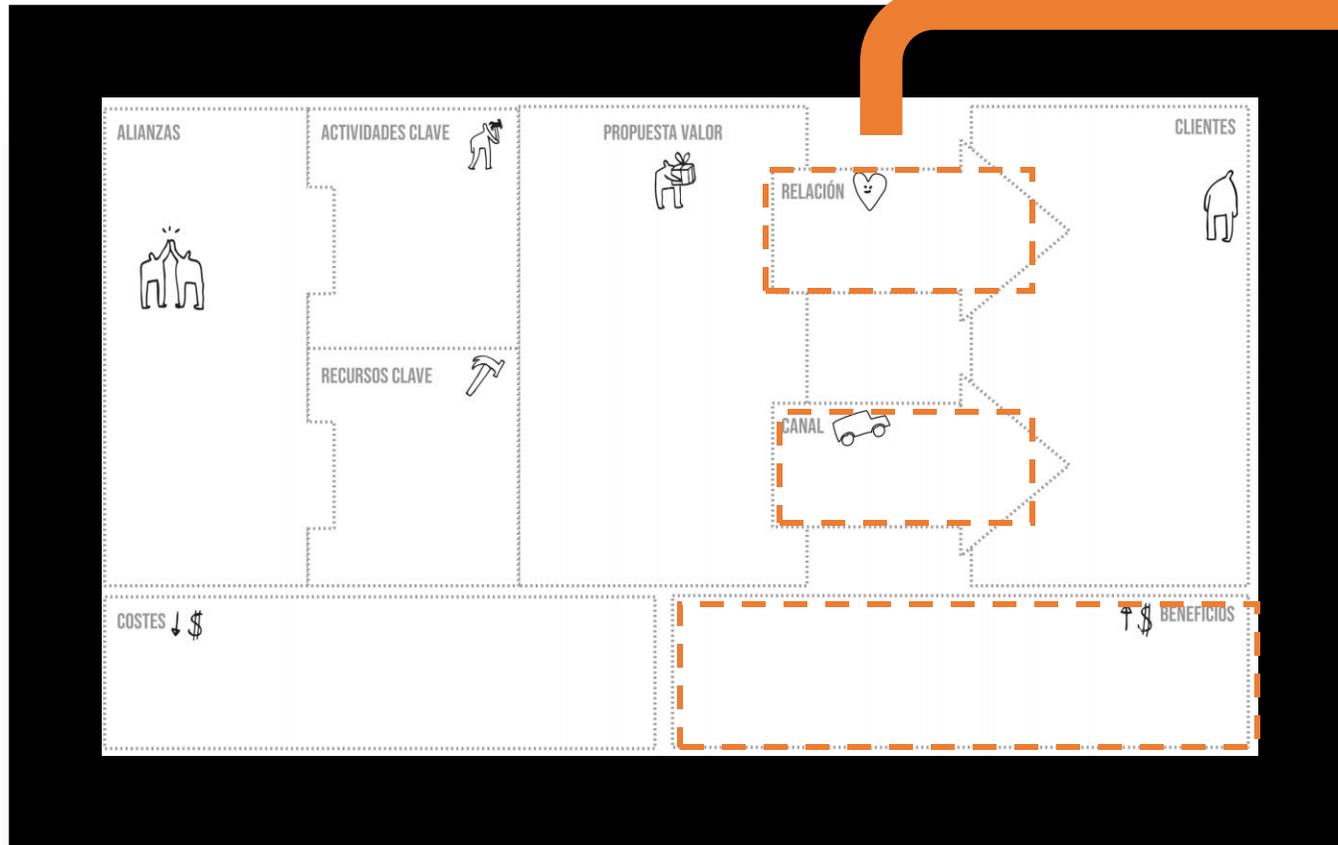
Experimentos / Tarjetas de experimentación

Tener una tarjeta para cada experimento nos ayuda a minimizar los errores en el proceso y ver cómo va evolucionando

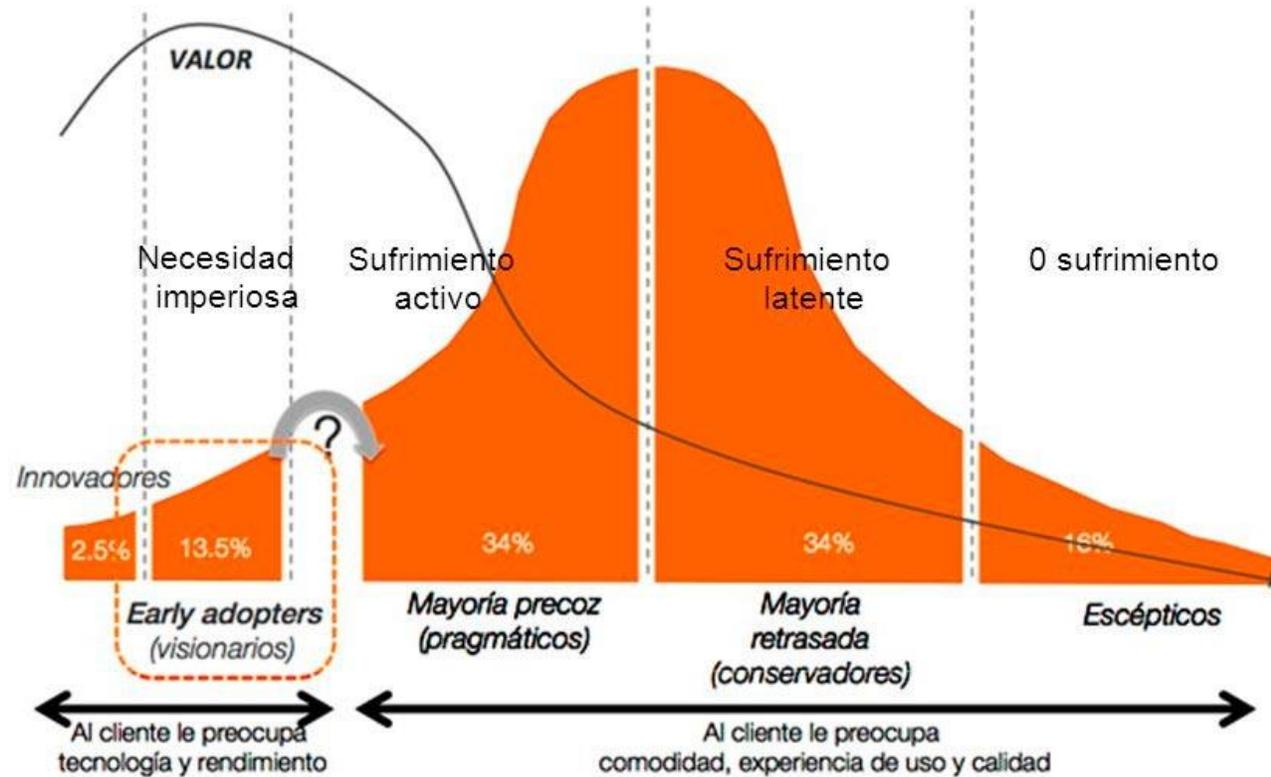
TARJETA DE EXPERIMENTOS (Instrucciones)

TARJETA DE EXPERIMENTOS		<p>Pen nombre y fecha al Experimento Asocia el experimento al código de hipótesis</p> <p>Nombre de la prueba <input type="text"/> Fecha <input type="text"/></p> <p>ENUNCIAMOS NUESTRA HIPÓTESIS</p> <p>Describe la hipótesis que quieres probar <input type="text"/></p>
<p>Describe con detalle el experimento que vas a realizar <input type="text"/></p>	<p>PARA VERIFICARLOS HAREMOS EXPERIMENTOS</p> <p>Criticidad <input type="checkbox"/> Alta <input type="checkbox"/> Media <input type="checkbox"/> Baja</p> <p>Indica cómo de crítica crees que es para tu proyecto</p>	<p>Indica cuál es el nivel de coste del experimento <input type="text"/></p>
<p>Define qué dato vas a medir (métrica) <input type="text"/></p>	<p>COMO VERIFICAMOS HAREMOS EXPERIMENTOS</p> <p>Coste <input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Medio <input type="checkbox"/> Bajo</p> <p>Indica cómo de fiables serán los resultados</p>	
<p>Define el criterio para dar la hipótesis por buena o rechazarla <input type="text"/></p>	<p>MEJOREMOS (MÉTRICAS CLAVE)</p> <p><input type="text"/></p>	
	<p>TENEMOS RAZÓN SI (CRITERIO DE ACEPTACIÓN)</p> <p><input type="text"/></p>	

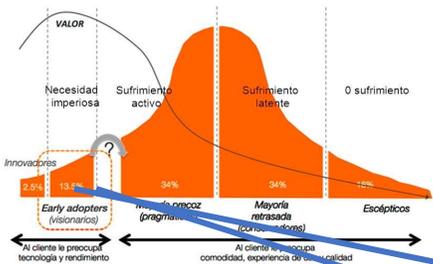
ENCAJE PRODUCTO - MERCADO



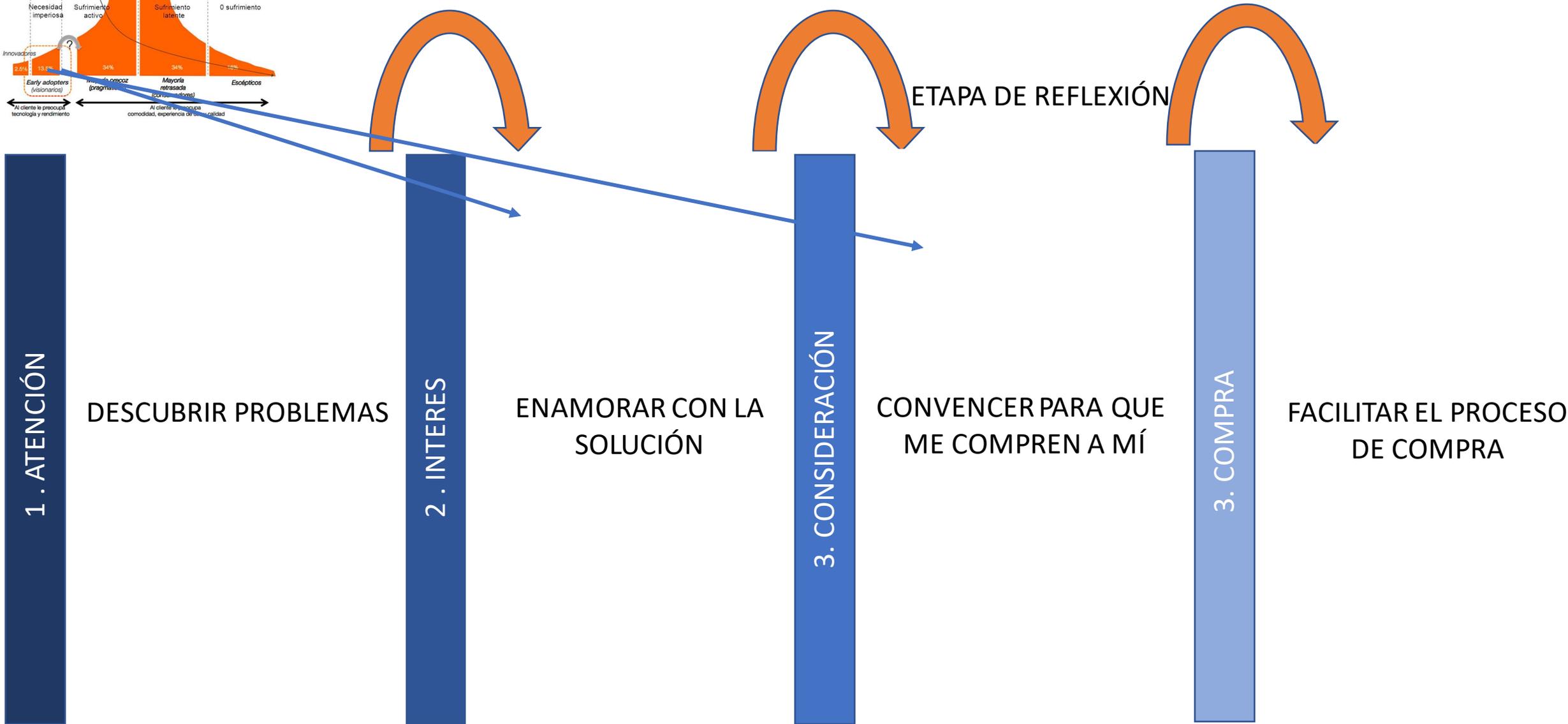
Curva de adopción de innovaciones (Everett Rogers)

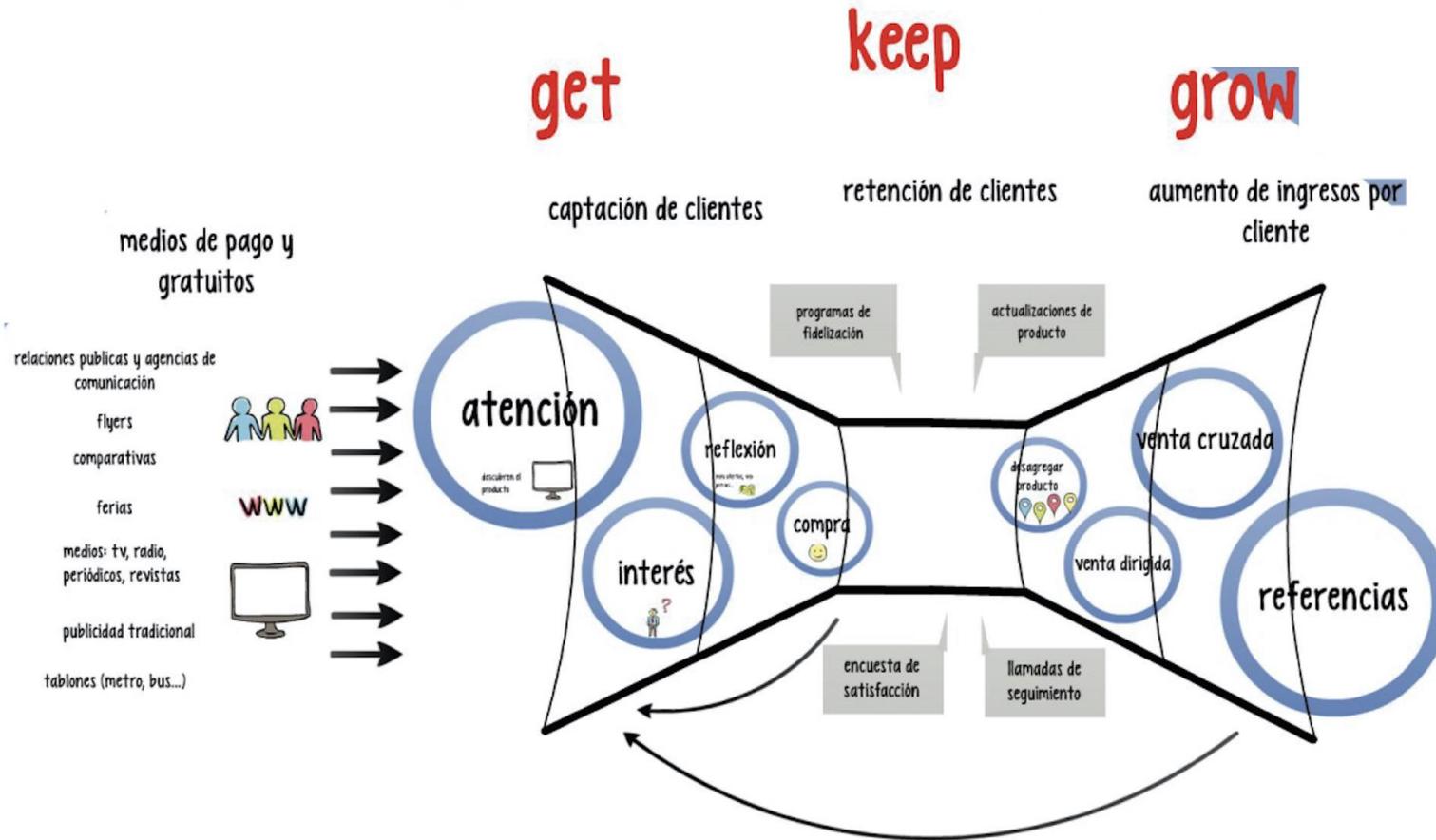


Curva de adopción de innovaciones
(Everett Rogers)



AIDA : TODO ES PSICOLÓGICO



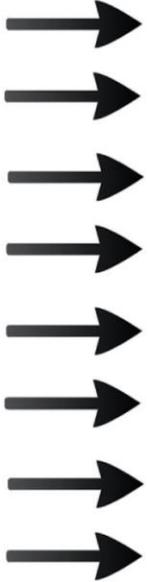


captación de clientes

- medios de pago y gratuitos**
- relaciones publicas y agencias de comunicación
 - flyers
 - comparativas
 - ferias
 - medios: tv, radio, periódicos, revistas
 - publicidad tradicional
 - tablones (metro, bus...)

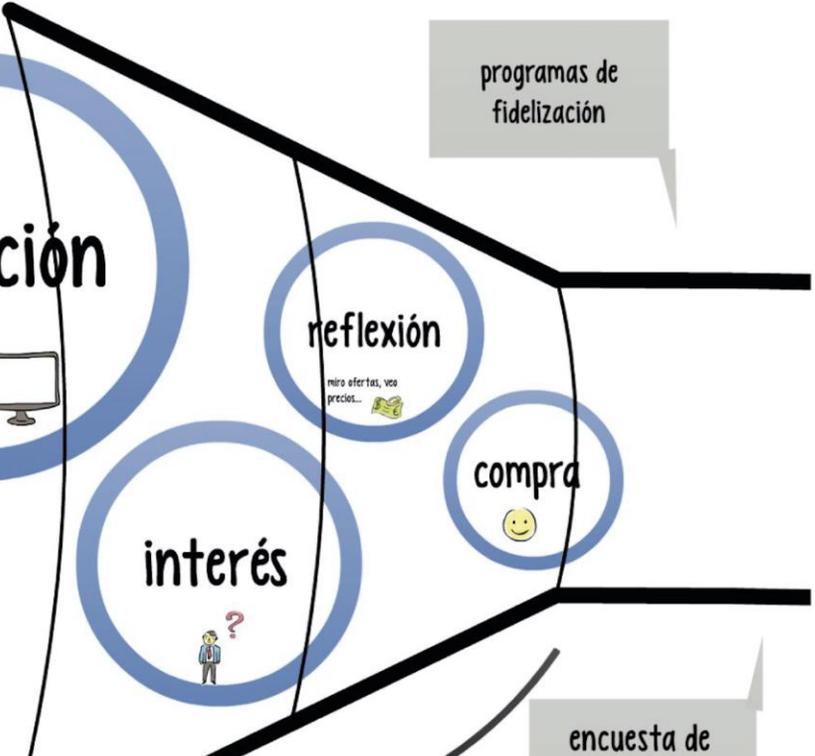


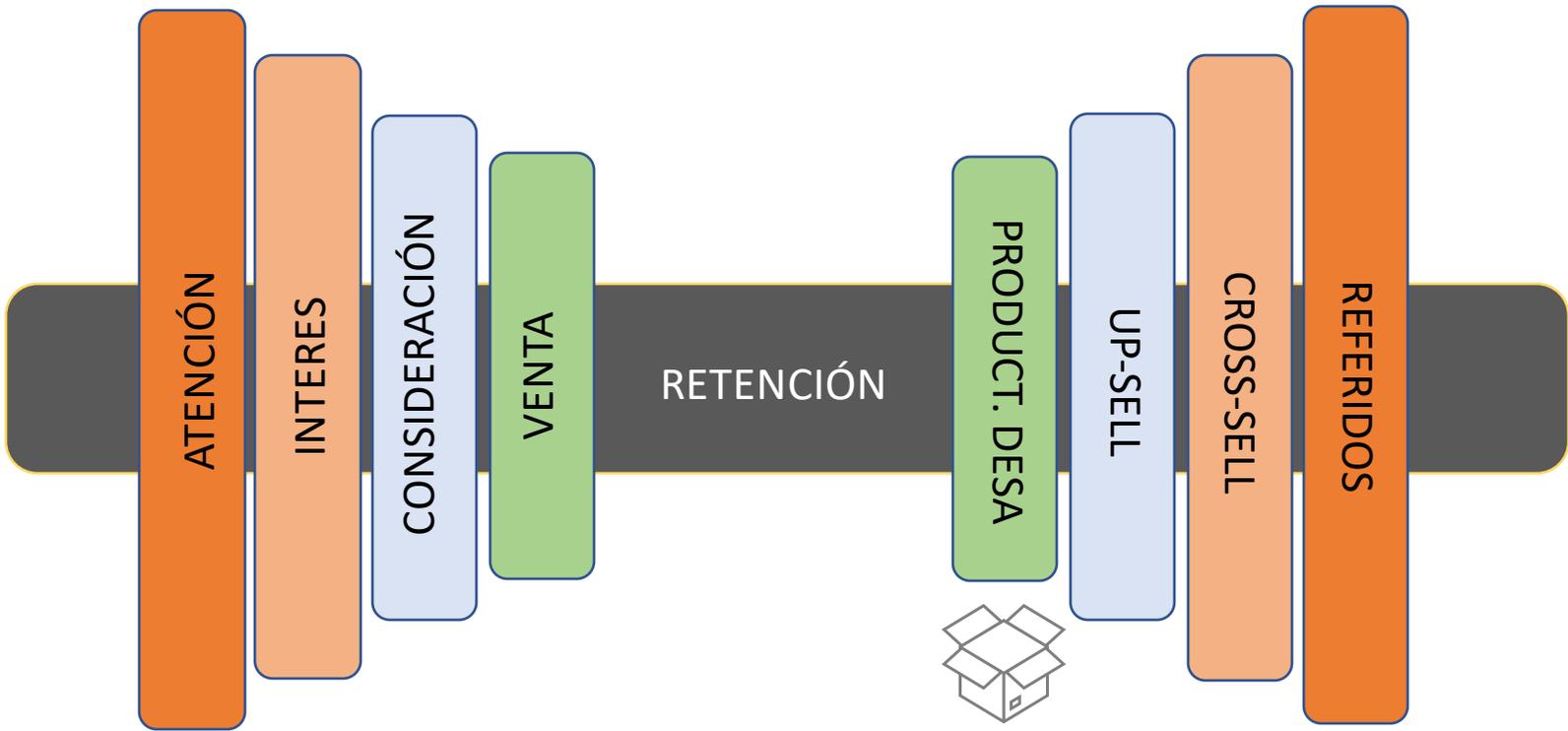
WWW



programas de fidelización

encuesta de



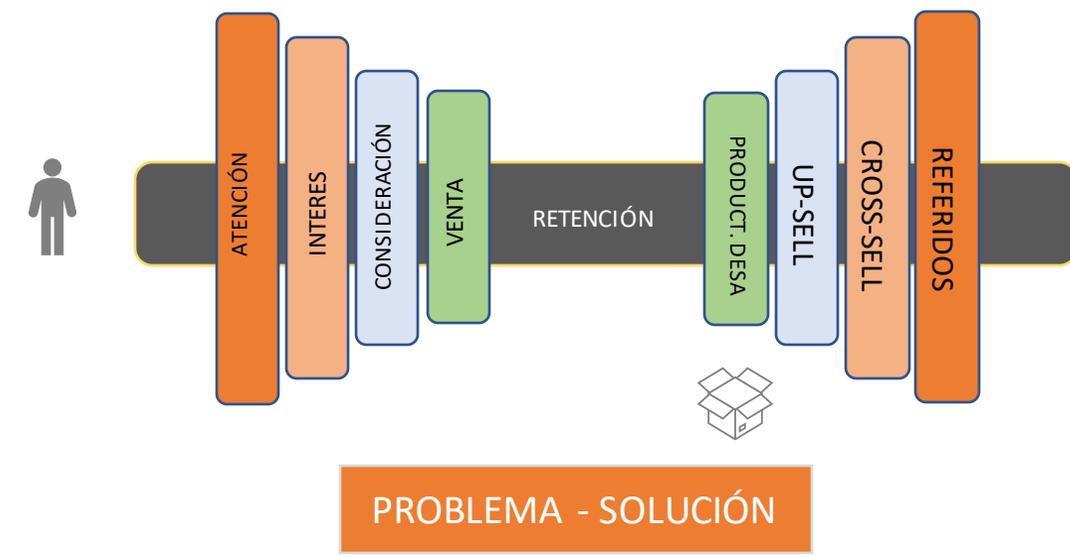


CANALES

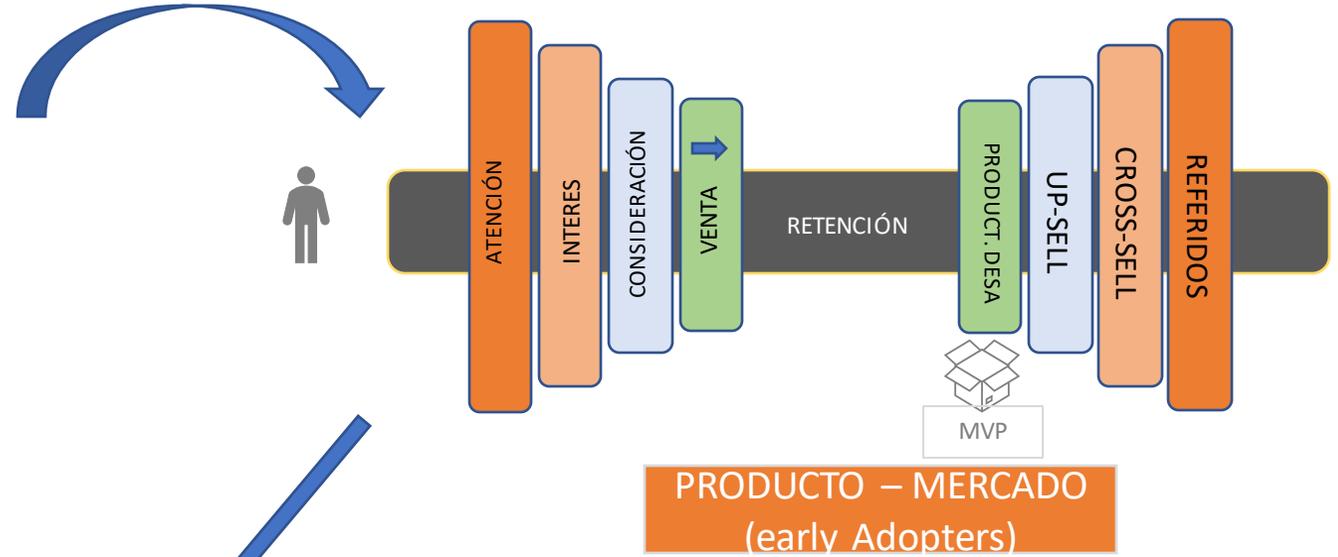


MÉTRICAS

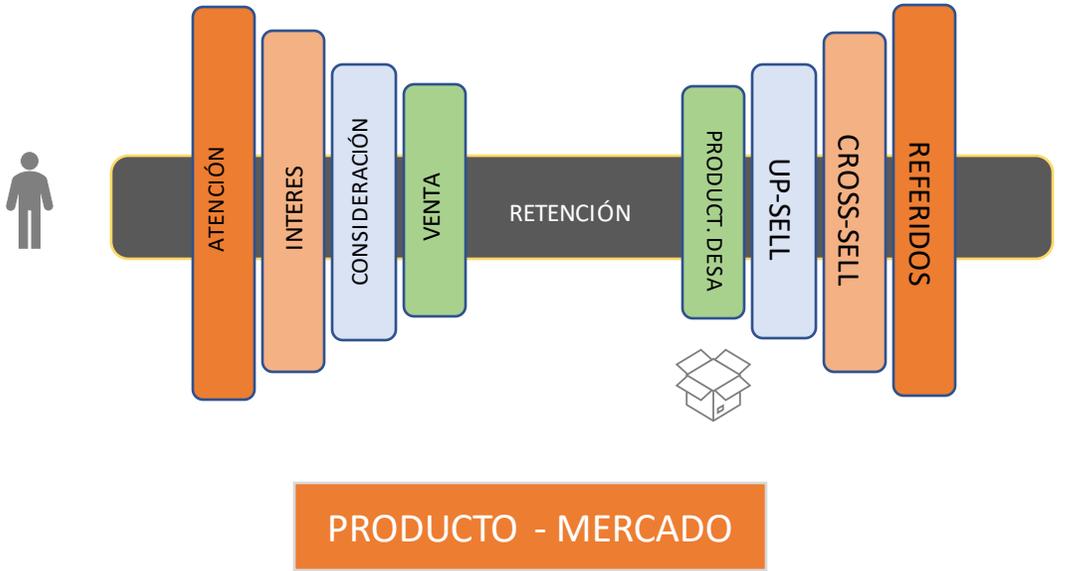




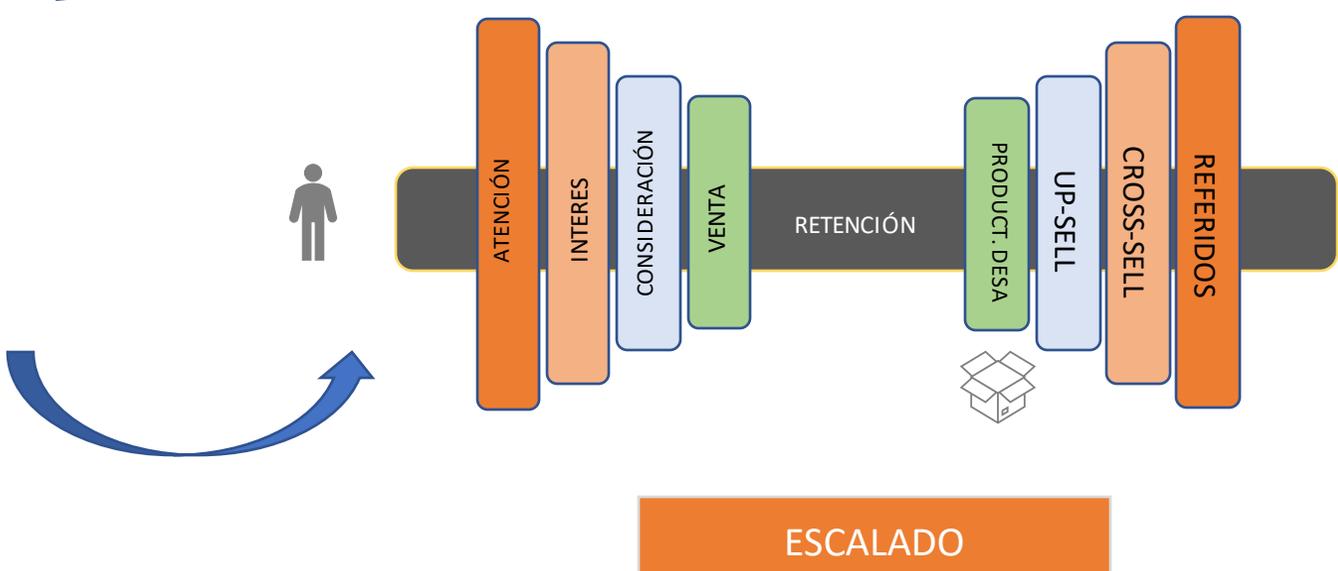
PROBLEMA - SOLUCIÓN



PRODUCTO - MERCADO
(early Adopters)



PRODUCTO - MERCADO



ESCALADO

NEGOCIO LOCAL – LOCAL (FMV)





ONLINE

OFFLINE

ATENCIÓN

INTERÉS

CONSIDERACIÓN

VENTA

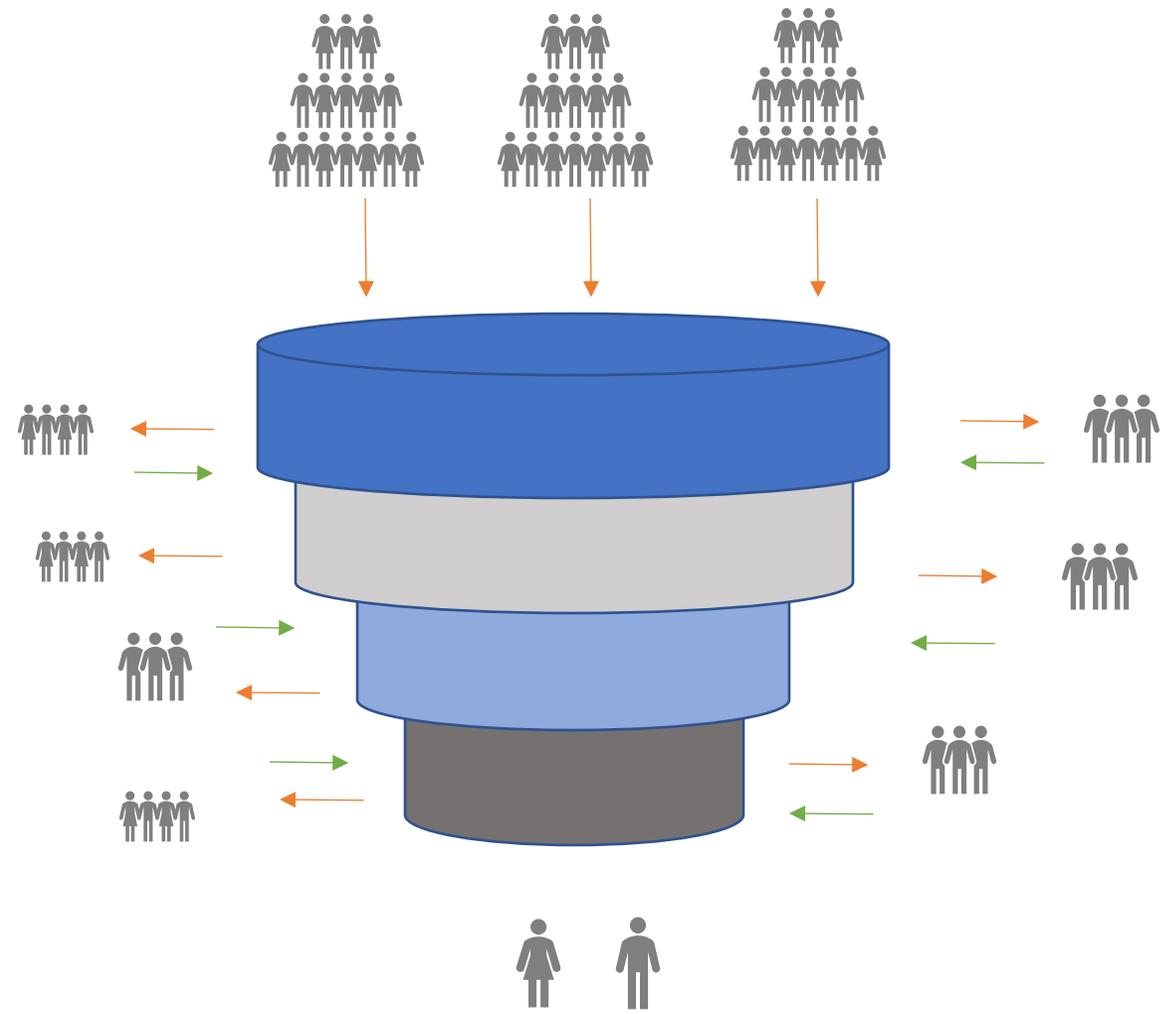


SEGUIMIENTO DE CAPTACIÓN DE NUEVAS CUENTAS					Embudo de Conversión					
Instrucciones de uso en el siguiente enlace :					Cuántas se han registrado	Cuántas contactadas	Cuántas han Asistido	Cuántas Han Comprado	Total Ventas	ROI
		75,00%	48,89%	13,64%	68	75,00%	48,89%	13,64%	460,90€	#REF!
NOMBRE	TELÉFONO									
16	Asun	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
17	Ana	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
18	Itziar	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
19	Ana	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
20	Maider	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
21	Miren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
22	Julia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
23	Elena	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
24	Lourdes	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
25	Alicia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
26	Iciar	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	405,00€					
27	Maite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
28	Mila	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
29	Isida Colindri	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
30	Delphine	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
31	Estibalz	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
32		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						

REFERENCIAS(CUANTAS CONTACTADAS)	REFERENCIAS (CUANTAS HAN ASISTIDO)	REFERENCIAS (CUANTAS HAN COMPRADO)
Inferior al 20% (Malo)	Inferior al 30% (Malo)	Inferior al 40% (Malo)
Entre el 20% y 40% (Regular)	Entre el 30% y 40% (Regular)	Entre el 40% y 60% (Regular)
Entre el 40% y 50% (Bueno)	Entre el 40% y 60% (Bueno)	Entre el 50% y 80% (Bueno)
Más del 50% (Muy Bueno)	Más del 60% (Muy Bueno)	Más del 80% (Muy Bueno)

Como mejoramos	Como mejoramos	Como mejoramos
- Menor tiempo en hacer la llamada	- Recordatorio de Cita	- Técnicas de Venta
- Pitch de la llamada		- Oferta Irresistible
		- Urgencia

¿ EMBUDO O COLADOR?



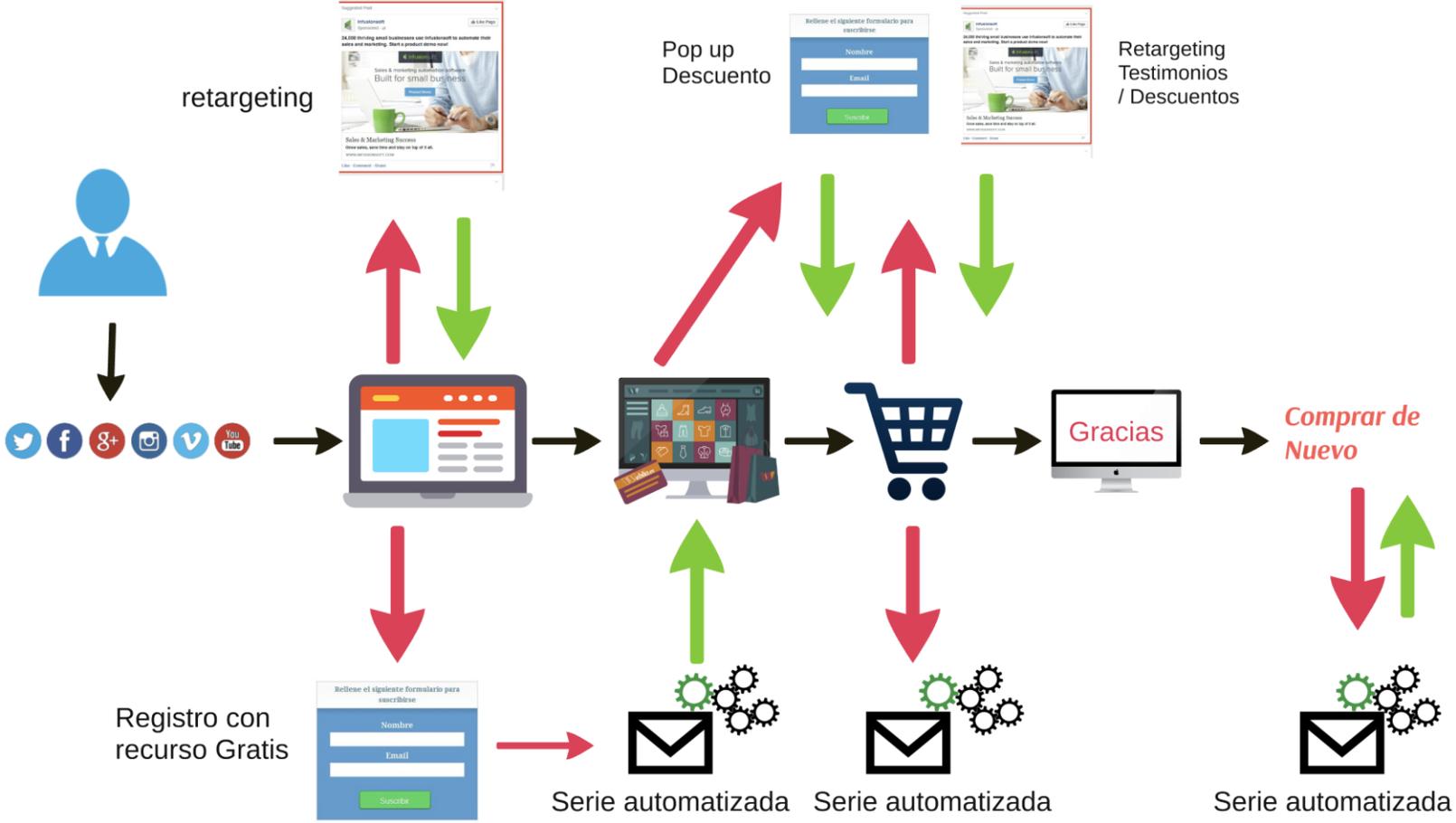
ECOMMERCE

EMBUDO PARA TIENDA ONLINE

EMBUDO IDEAL



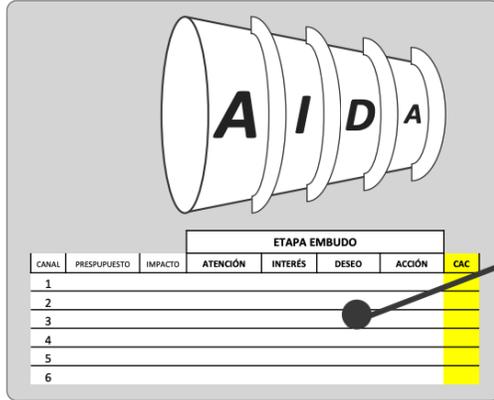
EMBUDO



DEMO FMV

Roadmap proceso de ventas/Cuadro de métricas

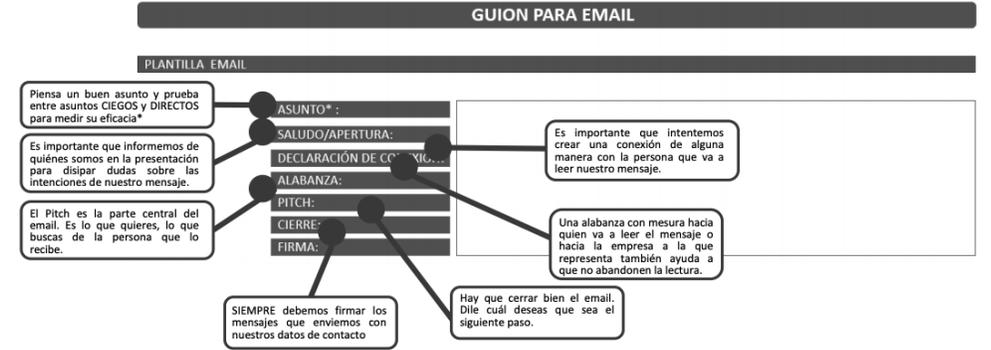
EMBUDO DE VENTAS (AIDA) (instrucciones)



- DONDE:**
- o Canal: Nombre del canal que estamos midiendo
 - o Presupuesto: Cantidad que hemos invertido en la campaña
 - o Impacto: Personas que han "visto" la campaña
 - o ATENCIÓN: Cuántos han llegado hasta la parte de Atención del Embudo
 - o INTERÉS: Cuántos han llegado hasta la parte de Interés del Embudo
 - o DESEO: Cuántos han llegado hasta la parte de Deseo del Embudo
 - o ACCIÓN: Cuántos han comprado, han llegado hasta la parte de Acción del Embudo
 - o CAC: Coste de Adquirir un Cliente = Presupuesto / Acción

Material de ventas/Guion para email

GUIÓN PARA EMAIL (instrucciones)



* Recuerda que los asunto pueden ser CIEGOS o DIRECTOS. Te recomendamos revisar el capítulo correspondiente del Manual para ver en qué consisten

Material de ventas/ Guion conversación venta consultiva

GUIÓN PARA CONVERSACIÓN VENTA CONSULTIVA (instrucciones)

PLANTILLA CONVERSACIÓN VENTA CONSULTIVA

- o ¿Podrías expandirte un poco más sobre...?
- o Cuéntame más sobre...
- o Mencionaste una preocupación sobre... ¿Podrías explicármelo mejor?
- o ¿Me podrías ayudar a entender...?
- o ¿Cuál sería un ejemplo de...?
- o ¿Me podrías dar un ejemplo de...?
- o ¿Cómo sería un ejemplo de ...en tu empresa/ industria?
- o No tengo muy claro como funciona... ¿Me podrías dar un ejemplo?
- o ¿Cuándo empezaste a experimentar...?
- o ¿Cuándo te diste cuenta por primera vez de...?
- o ¿...Ha estado pasando desde hace mucho tiempo?
- o ¿Qué tan a menudo...sucede?
- o ¿Has tenido la oportunidad de ponerle números a...?
- o ¿Cuánto te dice tu experiencia que el...te está costando?
- o ¿Podrías dar una cifra aproximada sobre cuánto te está costando...?
- o ¿Cuál sería la posición de...comparado con otros asuntos con los que estés lidiando?
- o ¿Tiene sentido buscar una solución para...en este momento?
- o Cuando consideras todos los otros asuntos que tienes sobre la mesa, ¿Dónde queda...?

TU CONVERSACIÓN VENTA CONSULTIVA

Escribe tu guion de conversación de venta consultiva tomando como inspiración las preguntas que hemos puesto en la plantilla que mostramos en esta misma página. Recuerda que NO tienes que leer el guion sino hacer que éste te sirva de guía durante tu conversación.

TE APOYAS EN UNA METODOLOGÍA DE IDEACIÓN



FINANCIA:



ORGANIZA:



Acceso a las herramientas BIK.



Google

CEEI ELCHE

¿DUDAS?

¿PREGUNTAS?

t.avila@ceei-elche.com

tbueno@ceei-elche.com



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
VEU

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

CEEI
COMUNITAT
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **BIK**

STARTER

