



COACHING COMERCIAL

Google



Tu Proyecto de Generación de leads en Internet

¿De dónde viene este proyecto?

Déjame que te cuente una historia...

Hace 3 años alguien me habló de las Redes Sociales y me imaginé a un montón de personas chateando y perdiendo el tiempo hablando de sus asuntos personales.

Más adelante algunas personas que yo respetaba mucho empezaron a decirme que usaban las Redes Sociales como una herramienta de trabajo para buscar clientes. Entonces pensé que esto podía ser algo más que una moda pasajera.

Fue en aquel momento cuando me puse manos a la obra. Creé un perfil en Xing (antigua Neurona) y comencé a participar en eventos de Networking, tanto online como offline (presenciales).

A partir de ese momento puedo garantizarte que estuve horas y horas cada día participando en foros, acumulando contactos, creando “buzz” o notoriedad y otras acciones que parecían estar de moda.

Y pasaron los meses...

Varios cientos de contactos más tarde y tras miles de horas perdidas me empecé a desanimar.

Habían pasado más de 6 meses y no había obtenido ningún resultado.

¿Has tenido esa sensación alguna vez?

Y entonces ocurrió...

Me escribió una persona diciendo que me había encontrado en un grupo mío llamado “Formación de Comerciales” y que buscaba un consultor con mi perfil. Actualmente es uno de mis mejores clientes...

Sin embargo yo me di cuenta que aunque esta victoria sabía a Gloria, el camino correcto no podía consistir en invertir horas y horas de trabajo cada día. No me parecía viable ni razonable tener que invertir 8 horas al día durante 6 meses ¡para conseguir un cliente!

Fue en ese momento cuando comencé a buscar todas las herramientas necesarias para automatizar ese proceso.

Curiosamente descubrí que casi todas esas herramientas tan increíbles eran gratuitas.

Durante estos tres años he dedicado miles de horas para perfeccionar mis técnicas.

Y actualmente soy capaz de automatizar todo para que lo que antes tardaba horas en hacer me lleva unos minutos al día o unas horas a la semana a lo máximo.

Hoy, con más de 80.000 contactos en mis bases de datos (todas segmentadas), 52 cuentas de Twitter y cero empleados (externalizo TODO)... .habiendo multiplicado mi facturación por 3 en el temido año 2011 me preparo para el año 2012 con muchísima ilusión ya que todo apunta a que será un gran año.

Y mientras la mayoría de la gente se queja de la recesión y la crisis yo lo veo de la siguiente manera:

- Este año hay recesión, de acuerdo.
- Por tanto, hay que usar todas las armas a nuestro alcance.
- La gente seguirá comprando los productos que necesita. Tal vez haya menos compradores pero los que SÍ van a comprar suponen un mercado ENORME.
- Por tanto, como vendedor, tengo que ser solo UN POCO mejor que mi competidor.
- Si mi competidor no usa Internet para generar contactos comerciales, YO SÍ LO VOY A HACER.
- Por tanto, mi OBJETIVO son todos los consumidores potenciales de mi producto que compararán algo este año. Antes de que OTRA persona les encuentre, les quiero encontrar YO.

No te centres en lo poco que puedes perder, sino en lo MUCHO que puedes GANAR.

Esto puede parecer evidente cuando te lo exponen así pero sé perfectamente bien lo que se siente como no sabes exactamente cómo hacerlo.

Ahora te voy a proponer una cosa...

Este informe contiene la clave de mis 3 años de trabajo. Es curioso como 3 años de trabajo se pueden resumir en unas pocas páginas. Es incluso insultante pensar que tanto esfuerzo se puede optimizar para que todo se haga en cuestión de minutos al día.

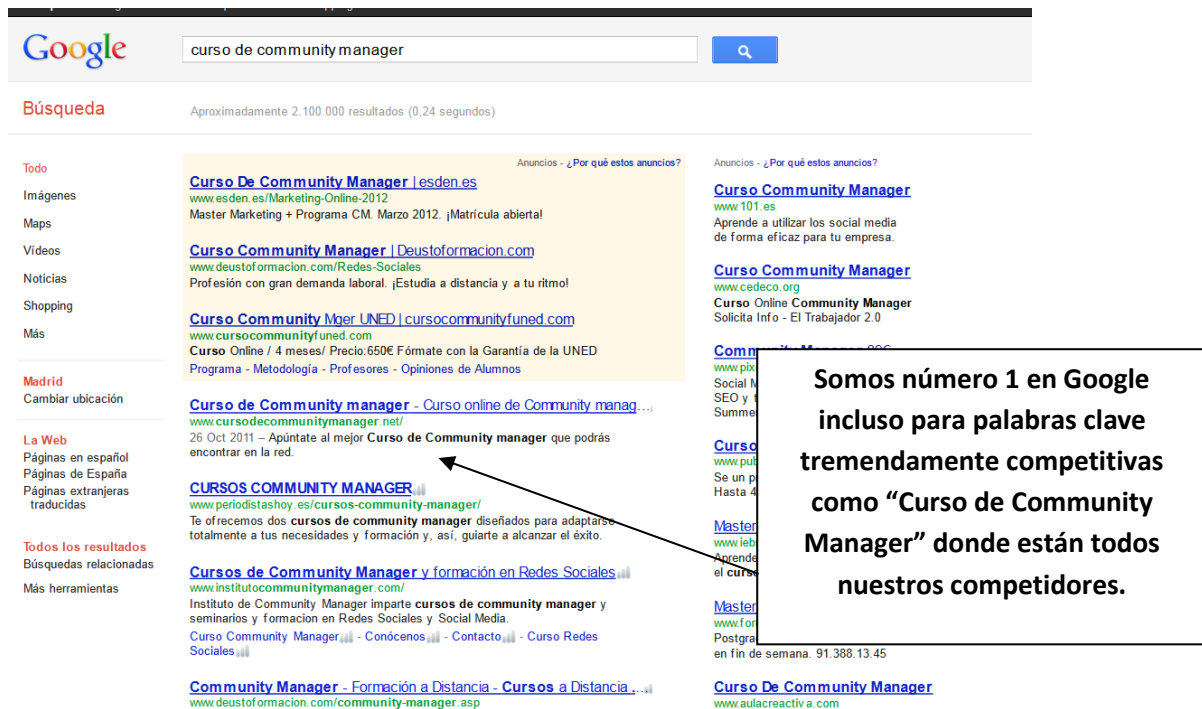
Sin embargo, la verdad es que es así, y con este informe te voy a contar las herramientas y el sistema que yo utilizo.

Lo comparto contigo porque pienso que esa es la filosofía que me ha ayudado a salir adelante en Redes Sociales. (comparte y ayuda)

Con la información que contiene este dossier puedes:

- 1) Implementarlo tú mismo.
- 2) Solicitar que te lo implemente Coaching Comercial. Será rápido y en una semana tendrás montado en Internet una máquina de generar contactos comerciales para que tú te encargues de gestionarla.
- 3) Dejar que te lo monte Coaching Comercial y además te ayude mediante un sistema de tarifa plana o a éxito, a tenerla siempre bien posicionada y tú te olvidas de internet.

Un ejemplo:



Somos número 1 en Google incluso para palabras clave tremendamente competitivas como "Curso de Community Manager" donde están todos nuestros competidores.

Tengo algunos amigos que me dicen cosas como "Roberto, es que para mi negocio Internet no funciona, ya tenemos una página web / portal de comercio electrónico / etc..."

Yo siempre les respondo "No hay que tener una web bonita, si no una web útil que sirva para algo."

Si tu Web actual no está generando contactos comerciales, estás perdiendo una importante oportunidad.

¿TU PÁGINA WEB SIRVE PARA ALGO?

Objetivo – Beneficios y Características

Crear una estructura Social en Internet para generar contactos comerciales basado en

- Blog/s en Wordpress.
- Página/s de Empresa en Facebook.
- Cuenta/s de Empresa en Twitter
- Perfil profesional existente en LinkedIn

1 Beneficios

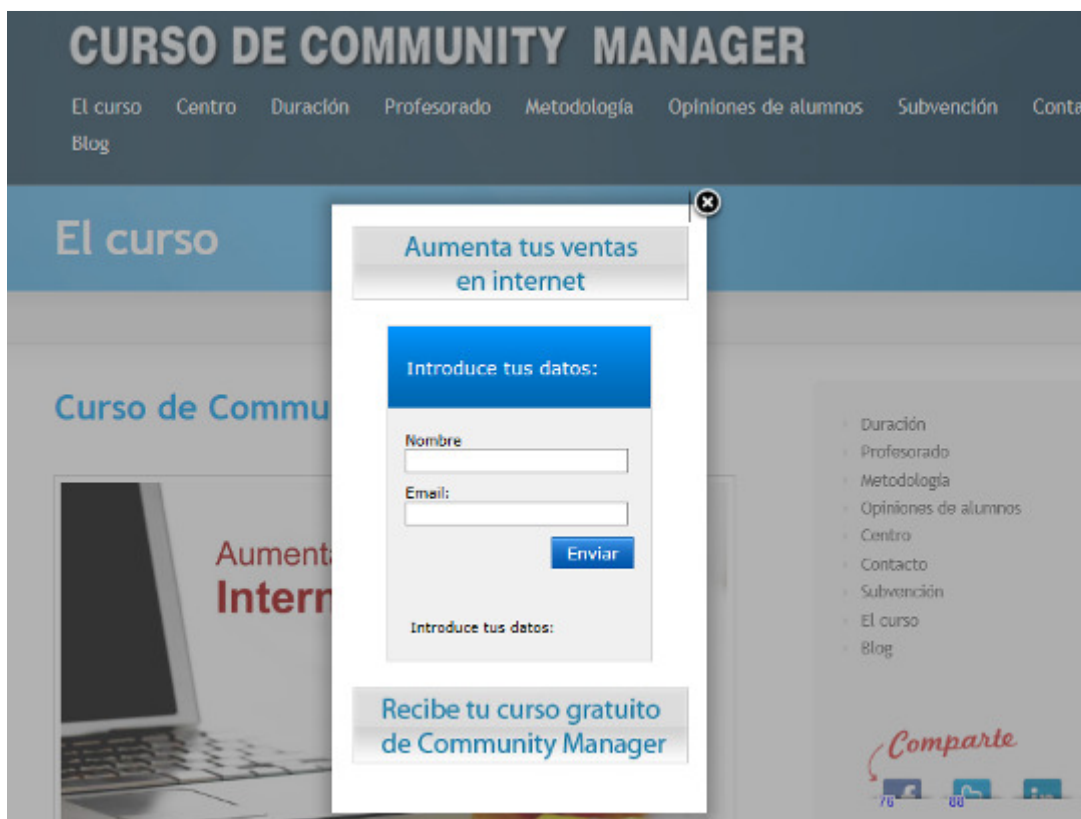
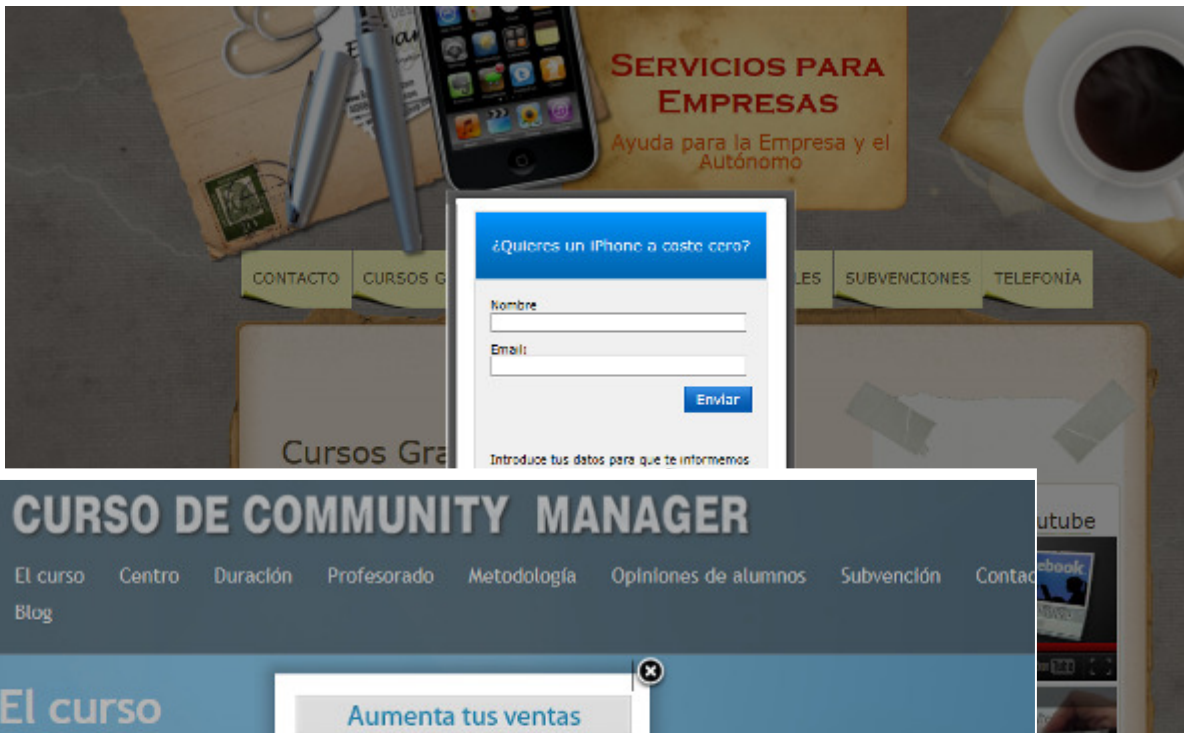
- Disponer de un embudo de generación de leads comerciales basado en una presencia en Redes Sociales y recogiendo los leads en un Blog de Wordpress para su posterior uso.

Publico Objetivo en Redes Sociales



2 Proceso de puesta en marcha

- 1 Mañana – Definición de producto, beneficios y ventajas / Definición de público objetivo / Definición de objetivos de la empresa para esta campaña.
- 1 Semana: Desarrollo de las Redes y Blog.
- 1 Mañana – Explicación de redes, blog y mecanismos de automatización. Te lo dejamos todo preparado para que no tengas que dedicar más de 30 minutos al día a las Redes Sociales para captar clientes. El resto del trabajo lo realiza la plataforma que te montaré en Piloto Automático.
- Periodo de Maduración - Se trata del tiempo necesario para que la estructura social aportase contactos comerciales a velocidad de crucero: 3-6 Meses.



Propuesta Económica: 2 Escenarios

1 Precio fijo por creación de la estructura

Incluido en esta opción:

- 1) 1 Mañana para comprender las necesidades.
- 2) Creación de Medios Sociales y Blog en Wordpress, automatización de recogida de datos y publicación de 5 artículos de tu sector. Automatización de publicación de contenidos en Facebook, LinkedIn y Twitter. Configuración de herramientas Tweet Spinner / Google Alerts / Tweet Attacks y más.
- 3) 1 Mañana de explicación y puesta en marcha

Se paga una cuota única y el cliente actualiza los medios con sus propias noticias y comunicaciones.

2 Campañas de generación de contactos comerciales

Una vez montada la estructura, Coaching Comercial puede llevar a cabo las campañas necesarias de Community Manager.

Estas campañas varían en función del objetivo del cliente pero pueden incluir:

- Posicionamiento en la primera página de Google para determinadas palabras clave.
- Campañas de generación de contactos en Internet.
- Campañas de lanzamiento de un producto o servicio determinado.
- Generación de contenido para todos los medios (artículos y noticias relevantes para el sector.)

Se paga una tarifa plana por una campaña determinada.

Estas campañas pueden ser periódicas con una tarifa plana o pueden configurarse a éxito.

En caso de ir a éxito fijamos un plazo mínimo para la campaña.
El sistema recogerá Leads / Contactos Comerciales.

Un Lead puede incluir los siguientes campos:

- Nombre.
- Email.
- Teléfono.

En este caso, la propiedad de la Estructura de Medios Sociales será de Coaching Comercial.

Se paga un precio por Lead (contacto comercial) durante un mínimo de 9 meses.

Algunos ejemplos...

PROYECTOS DE GENERACIÓN DE CONTACTOS COMERCIALES:

Proyecto Curso de Community Manager:

<http://www.coachingcomercial.com/>

<http://www.cursodecommunitymanager.net/>

<https://www.facebook.com/CursodeCommunityManager>

Proyecto Formación:

<http://www.formacionexperta.com>

<https://www.facebook.com/FormacionExperta>

Proyecto Telefonía:

<http://www.serviciosparaempresas.org>

<https://www.facebook.com/pages/Ahorro-Moviles/286900728031100>

@MovilesPymes



COACHING COMERCIAL

PROYECTOS DE DISEÑO EN FLASH

Le Chat Bleu



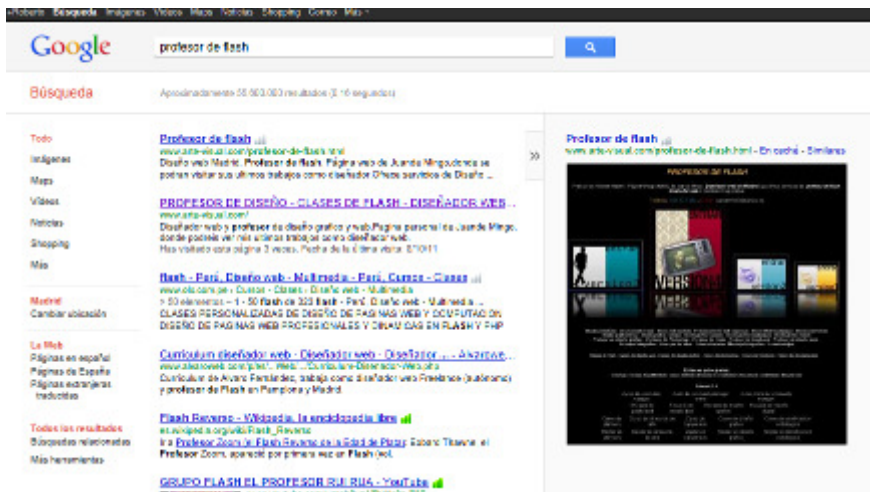
Lara Marti:





COACHING COMERCIAL

Arte Visual:



Creación de Videos a medida:



<http://www.youtube.com/watch?v=YratEccEGOA>



<http://www.youtube.com/watch?v=ugK-X0Qzq4k>



http://www.youtube.com/watch?v=E_Gt305RUJg

Solicitud de Información

Quiero que me visite un asesor en Marketing
Online:

Nombre Empresa:

Dirección:

Localidad:

CIF:

Número de Empleados:

Email:

Teléfono de Contacto:

Cuentanos tu proyecto



Enviar por fax: **91 838 85 88**



Enviar por e-mail: **info@coachingcomercial.com**

C/ Diego de León 47 · 28007, Madrid

91 838 85 56

Visítanos en

www.coachingcomercial.com