



BOOTCAMP ONLINE

**CIERRE DE VENTAS +
INTELIGENCIA ARTIFICIAL**

RESUMEN DE LA SESIÓN - 8 DE JUNIO DE 2024



Resumen de la sesión IA + VENTAS
Alfonso y Christian 8 de Junio.

Estrategia de Prospección
Todo parte de una estrategia y es puramente objetivo.
En una estrategia de prospección hay 3 pasos:

1. CÓMO BUSCO.

Cómo Buscar: La Identificación del Lead

Toda prospección empieza por un lead (un contacto).

Tenemos que pasar de alguien totalmente desconocido a que se convierta en un cliente.

Directamente tenemos que conseguir un lead que sea un perfil DECISOR

Descubrir a los Leads: La base de la prospección es encontrar contactos potenciales.

Convertir en Conocidos: Transforma a esos desconocidos en conocidos.

Herramientas para encontrar Leads:

- LinkedIn

Es importante que antes de contactar un lead tu imagen de perfil sea profesional

- ¿Cómo capto Leads?

Para realizar una búsqueda leads decisorios, te recomendamos que te apoyes en herramientas como lusha y busques mails corporativos.

2. CÓMO CONTACTO

Cómo Contactar: Estableciendo Conexión con un lead.

En lugar de enviar un email, como hace la mayoría, para obtener una gran cantidad de leads, contactaremos por teléfono para lograr un contacto de calidad, lo cual es altamente rentable.

Te recomendamos que prospectes haciendo videos personalizados

Otra forma de prospecta son las llamadas.



Estrategia de una Llamada:

Para una llamada efectiva, es fundamental seguir una secuencia psicológica:

Secuestrar la atención: Interrumpir su patrón de pensamiento.

Tener el control de la conversación

Hacer un pitch en 25 segundos: Enlazar el pitch con una invitación directa:

“Si en los próximos 25 segundos no te interesa lo que te cuento, cuelga sin problema. Si te interesa, ¿quieres que siga?”

“¿Qué te tendría que haberte dicho para que me hubieras dicho para haberte captado la atención que sí?”

Y cierra la llamada (no es necesario una venta pero si la posibilidad de seguir en contacto).

Agendar una sesión o un seguimiento.

Tener un argumento sólido para realizar ese seguimiento.

Para una llamada en frío, la recuperación de un contacto, o avanzar en el ciclo de ventas, etc. todo está relacionado con el estado de ánimo de la persona (el clima psicológico influye en la llamada):

Fisonomía: La apariencia y actitud física.

Enfoque: Mi atención está en el objetivo.

Lenguaje: Con seguridad.

Crear un clima psicológico positivo a través del uso del lenguaje adecuado, incluyendo el tono y la velocidad de la conversación.

3. CÓMO CIERRO UNA REUNIÓN

Cómo Cerrar una Reunión: El Primer Paso hacia la Venta.

Tenemos que conseguir cerrar una reunión con ese contacto.

- **Proponer una Reunión:** El objetivo final de este paso es concertar una reunión con el lead.

- **Preparar la Reunión:** Investiga a fondo al lead y su empresa antes de la reunión.

- **Enfócate en la Construcción de Relaciones:** La reunión no se trata solo de vender.

Crea una conexión genuina con el lead.



PROSPECCIÓN

Te recomendamos que uses herramientas que tienen la capacidad de automatizar y recolectar (scrapear) información de las redes sociales con la que se pueden hacer un montón de acciones de marketing digital: Desde recopilar listas de correo electrónico, hasta conseguir listas de influencers de tu rubro.

Si quieres contactar a varias personas te recomendamos herramientas que automaticen mensajes de solicitud en LINKEDIN (ten en cuenta que a pesar de ser automatizados deben ser personalizados, es decir que se adapten a la necesidad de cada contacto).

Puedes usar CHATGPT para la crear los mensajes

Puedes usar zapier para conectar herramientas de forma sencilla que te permiten agilizar procesos.

OTRAS HERRAMIENTAS QUE USAMOS EN NUESTROS PROCESO DE VENTA:

Read AI

<https://www.read.ai/>

Read AI es una plataforma impulsada por inteligencia artificial que tiene como objetivo mejorar la eficiencia y la productividad en las reuniones virtuales.

Se encarga de grabar la llamada y realizar una transcripción, resumen inmediato, puntos claves, etc

Samu AI

<https://samu.ai/> analiza con IA las videollamadas de ventas, ofreciéndote insights directos para incrementar ventas y acelerar el ciclo de venta.

Castmagic

<https://www.castmagic.io/> sirve para automatizar la creación de contenido a partir de audio y video. Puedes subir archivos de audio y video, importar enlaces de YouTube y Vimeo, sincronizar feeds RSS y agregar contenido de otras fuentes.

Leonardo

<https://leonardo.ai> plataforma que permite crear imágenes utilizando modelos de inteligencia artificial preentrenados o personalizados.

Tiene una versión gratuita limitada.

Heygene

Esta herramienta te permite clonarte, y que puedas hacer vídeos personales hablando en cualquier idioma.

