



SalesUp[®]

Guía para mejorar el seguimiento e incrementar tus ventas

Sales Up! el sistema CRM recomendado por los expertos en ventas

8 pasos para mejorar tu seguimiento e incrementar tus ventas

1 Establece de manera estricta en tu proceso comercial el seguimiento. Determina el periodo para las interacciones con los clientes según tu empresa. Te recomendamos que consideres un contacto entre cada 3 a 5 días.

Mientras no recibas como respuesta un **NO**, mantén la comunicación para ganar esa oportunidad de venta.

2

8 pasos para mejorar tu seguimiento e incrementar tus ventas

3

Cada que establezcas comunicación con tu prospecto, al final de la interacción, **pregunta cuándo le gustaría que te volvieras a poner en contacto**. Esto implica que tu prospecto sabrá que le llamarás y no lo incomodará cuando lo hagas.

Encuentra distintos medios para ponerte en contacto con tu prospecto, puedes escribirle, llamarle tener una video conferencia o incluso gestionar citas.

4

“La diferencia entre ganar y perder a menudo consiste en no abandonar”

WALT DISNEY

8 pasos para mejorar tu seguimiento e incrementar tus ventas

5

Dale la vuelta a frases como “yo te llamo” o “déjame reviso a detalle la propuesta y me comunico contigo”. Si te enfrentas a situaciones como ésta siempre puedes preguntar “¿para cuándo consideras tomar una decisión?” y en caso de que esa persona no te contacte como acordó, podrás llamarle ese día.

Cuando hables con tus prospectos interesante por las personas y no nada más por la venta.

6

8 pasos para mejorar tu seguimiento e incrementar tus ventas

7

Cuida los horarios en los que haces tus seguimientos, si vas a llamarles evita que sea muy temprano o muy tarde, así como en horarios de comida. Contáctalos de preferencia en su horario de jornada laboral para no invadir su vida privada.

Sé amable y trata de ofrecerle valor a cada una de las interacciones que tengas con tus prospectos.

8

“90% del éxito se basa simplemente en insistir”

WOODY ALLEN

En **Sales Up!** estamos orgullosos de contar con un sistema de ventas que ayuda a gestionar prospectos, oportunidades y clientes de manera profesional. Tenemos el **CRM para Latinoamérica** que agiliza los procesos de las empresas para que ahorren tiempo e incrementen sus ventas.

www.salesup.com

Síguenos

