Curso Aprende a Vender

Documento de Trabajo

Tabla de Contenidos

Introducción

La Metodología

Contacta
- Script
- Ejemplo 1 del Script
- Ejemplo 2 del Script
- Actividad: Haz tu propio correo

Descubre
- Metodología RPP
- Ejemplo RPP 1 - Fabricación de probadores de fugas de hule
- Ejemplo RPP 2 - SaaS de punto de venta para restaurantes
- El cuestionario
- Ejemplo de cuestionario
- Actividad: Haz tu cuestionario de entre 5 y 10 preguntas.
- Actividad: Llena la tabla RPP

Presenta
- Narrativa de ventas
- Ejemplo de Narrativa de Ventas en la práctica
- Ejemplo utilizado en una conversación/correo:
- Actividad: Llena el template de la Narrativa de Ventas

Cierra
- Secciones de la propuesta
- Actividad: Haz tu propuesta

email: raul@sailaway.mx
sailaway.mx

Introducción

Gracias por inscribirte al curso Aprende a Vender. Utiliza este documento de trabajo para realizar las actividades del curso. Aquí tendrás la base para un proceso comercial sistemático y fácil de seguir.

Al final tendrás los insumos necesarios para tener claridad y acelerar tu actividad comercial.

Que llegues muy lejos.

La Metodología

Los cuatro pasos para vender

1. **Contacta:** Agenda una llamada o reunión con el prospecto para validar que existe una oportunidad.
2. **Descubre**: Entender la oportunidad específica de crear valor a nivel negocio.
3. **Presenta:** Transmitir y acordar el valor que aporta tu solución a la oportunidad específica de tu prospecto.
4. **Cierra:** Enviar una propuesta y darle seguimiento hasta el cierre.

Contacta

Los niveles de personalización:

1. **General:** Mismo mensaje a todo mundo
2. **Superficial:** Incluye nombre, empresa o algún otro dato de identificación

3. **Funcional:** Acorde a tipo de empresa y rol funcional
4. **Contextual:** Acorde a retos, oportunidades y necesidades específicas de la persona y empresa
5. **Relacional:** A partir de una recomendación de alguien de confianza o relación previa

Al menos tienes que partir de una personalización funcional. Elige un nivel de personalización y completa el ejercicio acorde a este nivel.

Script

[Título]

[Expresión][Nombre]

[Quién eres][Qué ofreces][Para quién es]

- [Qué va a obtener]
- [Qué va a obtener]
- [Qué va a obtener]

[Clientes relevantes]

[Qué pides] [Para qué] [Cómo]

[Alternativa]

[Tu Nombre]
[Puesto] en [Empresa]
[Tu Número]

Ejemplo 1 del Script

Estimada Erika,

Soy Jaime de Talentex, una plataforma de analíticos para RH. En empresas de retail, hemos logrado:

- Identificar empleados con potencial de convertirse en líderes.
- Reducir un 20% el fraude al identificar factores psicosociales de riesgo.
- Encontrar oportunidades para lanzar iniciativas de cultura.

Las encuestas y metodologías fueron desarrolladas por científicos de la UNAM y aplicadas exitosamente en organizaciones como PANEX y REFRESQUEX.

Me gustaría agendar una reunión contigo para enseñarte un caso donde identificamos los 10 empleados de mayor potencial para el proceso de promoción a gerencias.

¿Me puedes enviar un par de opciones?

Jaime
Talentex
+52 55 5555 5555

Ejemplo 2 del Script

Título: Refacciones que nunca se retrasan

Ernesto,

Soy Franciso, socio de HULEX. Diseñamos y fabricamos piezas de hule a la medida para empresas automotrices tier 2. Ayudamos a nuestros clientes a:

- Asegurar 60 días de inventario sin costo adicional, reduciendo el riesgo de retrasos.
- Aumentar la vida útil de las piezas a partir de ajustes en su fórmula.
- Reducción de costos en piezas complejas, al producirlas localmente.

Trabajamos con empresas líderes como AUTOREX, REFACCAR y SOLTRUCK.

¿Te gustaría saber más? Te puedo enviar un breve video para que veas el tipo de piezas que fabricamos.

Francisco
Socio en HULEX
+52 55 5555 5555

Empresa certificada ISO 9001:2015

Actividad: Haz tu propio correo

Comienza por detallar a quién le enviarás este correo para que esté personalizado:

- Industria:
- Función (CEO, Marketing, Comercial, Operaciones, HR, etc.):
- Jerarquía/Puesto:
- Empresa:
- Nombre:
- Contexto específico (reto, artículo, post, etc.)*1:
- Contacto en común*2:

*1 En caso de haber elegido la personalización contextual
*2 En caso de haber elegido la personalización relacional

Ahora escríbelo a continuación sustituyendo los corchetes:

Título: [Título]

[Expresión][Nombre]

[Quién eres][Qué ofreces][Para quién es]

- [Qué va a obtener]
- [Qué va a obtener]
- [Qué va a obtener]

[Clientes relevantes]

[Qué pides] [Para qué] [Cómo]

[Alternativa]

[Tu Nombre]
[Puesto] en [Empresa]
[Tu Número]

Descubre

Metodología RPP

Utiliza la metodología RPP para entender y expresar el valor de negocio de forma clara y específica para cada uno de tus prospectos.

- **Fuente de valor:** Crecimiento, Eficiencia, Riesgos, Servicio al cliente
- **Relevante:** Industria, Función, Puesto
- **Precisa:** Métrica relevante y rango de impacto
- **Profunda:** Mecanismo/proceso/producto específico

Ejemplo RPP 1 - Fabricación de probadores de fugas de hule

- **Fuente de valor:** Eficiencia
- **Relevante:** Empresas de Refacciones Automotrices Tier 1, Compras, Comprador
- **Precisa:** Reducimos hasta en un 40% los costos en probadores de fugas.
- **Profunda:** Disminuimos la frecuencia con la que se hacen mantenimientos al ser piezas de mayor calidad.

Ejemplo RPP 2 - SaaS de punto de venta para restaurantes

- **Fuente de valor:** Riesgo
- **Relevante:** Restaurante que no son de franquicia o cadena, Dueño, Dueño
- **Precisa:** Evitamos que los encargados roben insumos cuando no se encuentra el dueño.
- **Profunda:** Puedes visualizar ventas en tiempo real y cruzarlas con el inventario desde nuestra plataforma en la nube.

El cuestionario

El objetivo del cuestionario es identificar a un alto nivel de relevancia, precisión y profundidad la oportunidad o problema de cada cliente. Esto es la base para construir el RPP, la narrativa de ventas y la propuesta.

El cuestionario sirve como base para un diálogo constructivo durante la sesión de descubrimiento. Nunca lo envíes tal cual o lo utilices como interrogatorio.

Es importante que hagas un cuestionario específico acorde a tu producto y clientes meta. A continuación podrás ver un ejemplo genérico del tipo de preguntas.

Ejemplo de cuestionario

- ¿Quién está involucrado en el problema/oportunidad?(Cuál es su responsabilidad)
- ¿Cuál es el impacto del problema/oportunidad en el negocio?
- ¿Por qué es importante resolver este problema/perseguir la oportunidad?
- ¿Cómo miden el efecto del problema/oportunidad?¿Cuál es el rango esperado de éxito?
- ¿Han tratado de resolver este problema?¿Qué ha sucedido?
- ¿Qué implica para ti personal y profesionalmente poder resolver este problema/perseguir exitosamente esta oportunidad?
- ¿A qué obstáculos nos enfrentaremos a la hora de implementar la solución?
- ¿Cuál es el objetivo estratégico de la empresa que soporta este proyecto?

Actividad: Haz tu cuestionario de entre 5 y 10 preguntas.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Actividad: Llena la tabla RPP

Llena tu tabla RPP para un cliente sustityendo los corchetes:

- **Fuente de valor:** [Crecimiento, Eficiencia, Riesgos, Servicio al cliente]
- **Relevante:** [Industria], [Función], [Puesto]
- **Precisa:** [Métrica relevante y rango de impacto]
- **Profunda:** [Mecanismo/proceso/producto específico]

Presenta

Narrativa de ventas

La narrativa de ventas debe ser relevante para el perfil del cliente. Adicionalmente, la puedes hacer específica a cada cliente utilizando lo que descubriste con la metodología RPP.

- **El presente**
  - Perfil del cliente:
  - Problema/oportunidad:
  - Origen del problema/oportunidad:
  - Costos y consecuencias:
- **La visión a futuro**
  - Ejemplo tangible:
  - Impacto cuantitativo:
  - Impacto cualitativo:
- **El cómo**
  - Descripción del producto:
  - Funciones relevantes:
  - Siguientes pasos:

Ejemplo de Narrativa de Ventas en la práctica

- **El presente**
  - Perfil del cliente: Los dueños de restaurantes
  - Problema/oportunidad: Pérdida de inventarios por robos y caducos
  - Origen del problema/oportunidad: No poder estimar inventarios y monitorear ventas
  - Costos y consecuencias: Hasta 30% de los ingresos
- **La visión a futuro**
  - Ejemplo tangible: Un dueño de una taquería en Cuernavaca
  - Impacto cuantitativo: Reducir las pérdidas a la mitad
  - Impacto cualitativo: Tranquilidad para disfrutar su fin de semana e irse de vacaciones.
- **El cómo**
  - Descripción del producto: Sistema de administración de restaurantes
  - Funciones relevantes: En la nube, monitoreo en tiempo real de las ventas y manejo de inventarios.
  - Siguientes pasos: Inscribirse para una prueba gratis de 30 días.

Ejemplo utilizado en una conversación/correo:

Los dueños de restaurantes sufren de pérdidas de inventario y caducos por no poder estimar correctamente y monitorear las ventas. Esto representa hasta el 30% de los ingresos totales de su negocio.

Un dueño de una taquería en Cuernavaca logró reducir estas pérdidas a la mitad a la vez que puede tomarse vacaciones y fines de semana con la tranquilidad de que su negocio está bien administrado.

Esto lo hizo a partir de POSEX, nuestro sistema de administración de restaurantes en la nube. Permite administrar y monitorear en tiempo real las ventas e inventarios. Queremos que tú también tengas estos beneficios. Podemos comenzar con una prueba gratis de 30 días.

Actividad: Llena el template de la Narrativa de Ventas

- **El presente**
  - Perfil del cliente:
  - Problema/oportunidad:
  - Origen del problema/oportunidad:
  - Costos y consecuencias:
- **La visión a futuro**
  - Ejemplo tangible:
  - Impacto cuantitativo:
  - Impacto cualitativo:
- **El cómo**
  - Descripción del producto:
  - Funciones relevantes:
  - Siguientes pasos:

Cierra

Secciones de la propuesta

- **Situación:** Breve contexto sobre la situación que lleva a esta propuesta
- **Objetivo:** Resultados de negocio esperados
- **Valor:** Beneficios tangibles e intangibles, así como métricas relevantes a impactar
- **Características:** Descripción del producto o servicio, alcances y opciones en caso de haberlas
- **Propuesta económica:** Montos, términos y condiciones
- **Anexos técnicos:** Detalles técnicos en caso de requerirse, principalmente en tecnología y manufactura

Actividad: Haz tu propuesta

- **Situación:** [Breve contexto sobre la situación que lleva a esta propuesta.]
- **Objetivo:** [Resultados de negocio esperados]
- **Valor:** [Beneficios tangibles] [beneficios intangibles] [métricas relevantes a impactar]
- **Características:** [Descripción del producto o servicio] [alcances] [opciones en caso de haberla.]
- **Propuesta económica:** [Montos][términos y condiciones]
- **Anexos técnicos:** [Detalles técnicos en caso de requerirse, principalmente en tecnología y manufactura]