

LINKEDIN



CAPTANDO CLIENTES POTENCIALES

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

Las redes sociales han cambiado la forma en que nos mantenemos en contacto con amigos familiares, y en los negocios, nos brinda la capacidad de optimizar nuestros esfuerzos en redes en línea y realizar prospección de potenciales clientes.

Y cuando se trata de prospección, necesitamos encontrar las herramientas para agilizar los procesos para contactar de manera rápida y efectiva.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.



Para muchos, LinkedIn ha sido únicamente usado como la red a la que acudir cuando busca su próximo trabajo. Si bien tiene un gran valor para este propósito y es ampliamente utilizado por RRHH en reclutamiento en todo el mundo para encontrar y contactar prospectos, ¡mirar solo esta función no te hace ningún favor!

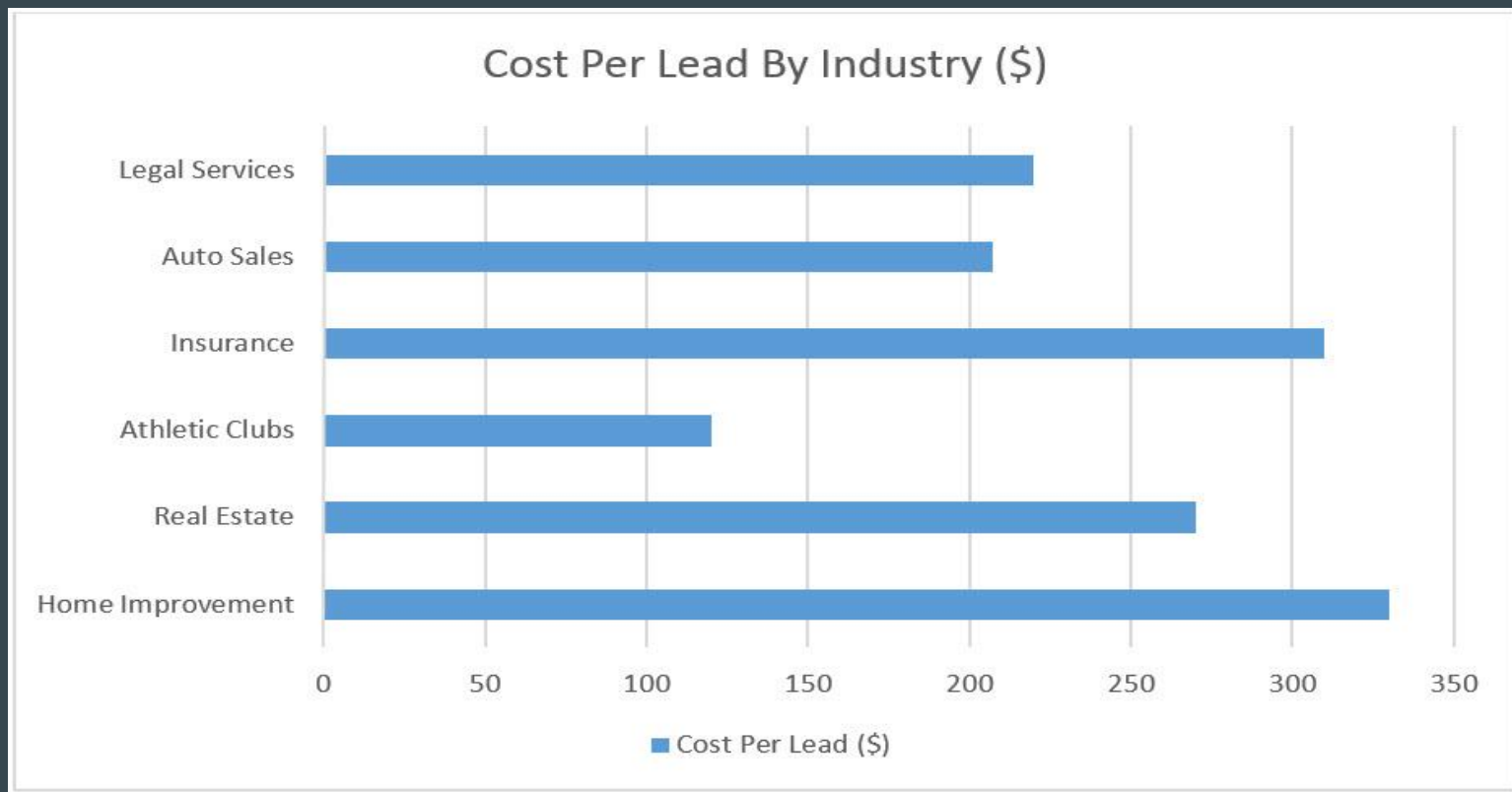
LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

La prospección se refiere a localizar activamente clientes potenciales que se beneficiarían de los productos o servicios que usted y/o su empresa comercializa.

Muchos vendedores admiten que les resulta difícil conseguir nuevos prospectos.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

Una estrategia de prospección consta de los siguientes pasos:

Investigación: Califique a los clientes potenciales usando características que, en principio, tengan que ver con su producto o servicio a vender.

Priorizar: Cree un sistema de prioridades sobre los posibles clientes: empresa, cargo, facturación, referidos, etc.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

Alcance: aquí es cuando se define la personalización de los mensajes y se identifica formas de diferenciarse de sus competidores.

Conéctese: basándose en su estrategia de divulgación, comience a participar para causar una primera impresión positiva.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

LinkedIn cada vez más se usa como una herramienta de prospección de ventas que genera ingresos. De hecho, LinkedIn es perfecto para hacer que la prospección de clientes potenciales sea más fluida, ágil, eficaz y, en última instancia, rentable.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

LinkedIn tiene más de 700 millones de asociados en todo el mundo, lo que la convierte en el principal vivero de potenciales clientes para que los comerciales realicen prospección de ventas.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

Las técnicas de venta modernas han cambiado de forma radical, las redes sociales y los sistemas de videoconferencia comienzan a sustituir las visitas presenciales. La crisis del COVID-19 ha aumentado exponencialmente esta tendencia.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.



LinkedIn le permite conectarse directamente y recopilar información sobre empresas y clientes potenciales, así como desarrollar relaciones y contactar directamente a los tomadores de decisiones.

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

Un estudio realizado por International Data Corporation (IDC) encontró que el 75 por ciento de los compradores B2B y el 84 por ciento de los ejecutivos de nivel C o vicepresidente utilizan las redes sociales mientras toman decisiones sobre compras. ¡Son muchos compradores potenciales con los que conectarse!

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

1. Conéctese y participe.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

3. Utilice grupos para interactuar con los clientes potenciales.

Únase a grupos afines a sus intereses de venta



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

Involúcrese en los grupos, participe activamente, genere confianza y autoridad sobre el tema de los grupos objetivos de generar confianza y autoridad lo que puede generar consultas de ventas.

Los grupos son una excelente manera de establecer nuevos contactos que pueden convertirse en clientes potenciales.

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

4. Convierta su perfil en un generador de leads.

Los contactos (posibles prospectos) con los que ha contactado a través de invitaciones y los grupos buscarán su perfil para aprender más sobre usted.

Su perfil es su carta de presentación

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

Su perfil dará a los visitantes una mejor idea de quién es usted y de qué se trata.

Las ventas efectivas se basan en generar confianza y relaciones

Una foto para ponerle rostro al nombre, esto hace la relación más "real" y crea una buena impresión.

¡Manténgalo profesional

(no es necesario agregar una foto de su última fiesta de tequila) y asegúrese de sonreír!

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

5. Publicar y compartir contenido con alto valor añadido a su producto y/o servicio.



LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

Cree contenido para compartir y destacar los puntos débiles de su mercado objetivo, brindar sus soluciones e interactuar con los potenciales clientes.

El contenido es la verdadera clave para establecer relaciones y confianza y permitir la interacción.

Publique contenido con regularidad para desarrollar su perfil y demostrar su capacidad de solucionar.

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

LinkedIn es una herramienta única y barata para desarrollar la prospección de clientes potenciales.

Que nadie crea que LinkedIn hará la venta por usted, pero si lo usa de forma eficiente, es una fuente de generación de leads y clientes potenciales, construir relaciones, generar reuniones y lo que es mas importante: aumentará sus posibilidades de convertir a un cliente potencial a un cliente comprador.

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.

¡Así que salga,

explore,

participe

y haga crecer su negocio!

LINKEDIN. Prospectando potenciales clientes.



Contacto:

jmana@lucefran.com