



La idea es que **CONTACTES** con
NUEVOS POSIBLES CLIENTES
en forma **CONSTANTE**



¿Qué hacemos?

Son varias las razones por las que **la mayoría de las empresas no lleva a cabo un esfuerzo de prospección de ventas constante y adecuado**. Por ejemplo, las que participan en los grupos de Networking, esperan a que surja un requerimiento que les sea interesante ... pero hasta ahí. Esa “*estrategia*” no resulta suficiente para aumentar las ventas en forma relevante; por lo que continúan **perdiendo tiempo, esfuerzo y dinero**. Esto puede ser particularmente difícil de percibir y de aceptar.



“Una organización puede parecer sólida por fuera pero estar ya enferma por dentro, parada peligrosamente y sin saberlo al borde de un precipicio. Las que se alejan de esa zona de peligro, corrigen sus errores mediante la humildad, la disciplina y una adaptación constante. Todas las compañías pueden caer y la mayoría lo hacen con el tiempo, ese es un hecho que no podemos negar.”

- Jim Collins en su libro: *Cómo caen los poderosos (Y por qué algunas empresas nunca se rinden)* Ed. Norma -

Objetivo de nuestro servicio:

Nos desempeñamos como un **prospectador externo sujeto a tu política de comisiones**, para ayudarte a **conectar con nuevos posibles clientes en forma constante**.

Para ello, llevamos a cabo dos estrategias:



Prospección de requerimientos (RFQ's) Con nuestro sistema asistido por IA, detectamos empresas/industrias que requieren ¡ya! lo que vendes.



Prospección Outbound. Además de la prospección de RFQ's, aplicamos diversos métodos para presentar tus productos/servicios ante nichos específicos.

En ambos casos, sólo aceptamos proveedores que tengan tres años o más en operación, y que sean empresas, industrias o personas físicas PYME o superior.



RFQ's

1. Detectamos el requerimiento.
2. Enviamos al posible cliente un mensaje **recomendándote como proveedor.**
3. A los quince días (aprox.), lo invitamos a que conteste una encuesta en la que califica la atención y servicio que ha recibido de tu parte. Esta evaluación es importante ya que indica, tanto lo que haces bien, como aquello en lo que debes mejorar.



Te apoyamos durante el seguimiento. Por ejemplo, te hacemos llegar un protocolo sugerido de llamada telefónica de primer contacto, y llevar a cabo acciones adicionales que consideramos que ayudan a avanzar.

Te enviamos copia de los comunicados que tengamos con el prospecto.

- Esta opción es adecuada para **proveedores relacionados con ciertos giros.** Por lo que respecta a la industria, podemos apoyar a proveedores de mantenimiento, montacargas, EPP, racks, CCTV, y relacionados con la construcción, entre otros. Logística y transporte, servicios como la capacitación, ESE, psicometría y Apps o plataformas orientadas al área de RH por mencionar algunos. Contáctanos para que nos comentes sobre lo que vendes y las características de tus nichos. Revisaremos tu caso para asegurarnos que esta estrategia es adecuada para tu empresa.
- Requerimos un **anticipo a cuenta de comisiones que se descuenta del pago de la primera comisión,** y puede ser cubierto bajo los siguientes esquemas:
 - \$350 por mes.
 - \$850 por trimestre.



Prospección Outbound



Es una estrategia comercial proactiva, cuya metodología es especialmente efectiva en entornos B2B donde identificar a los responsables de compras permite acortar los ciclos de venta.

De nuestra BD de empresas e industrias (+80,000), seleccionamos aquellos casos que están alineados con tus segmentos y nichos, y les enviamos un mensaje **recomendándote como proveedor** e invitándolos a establecer contacto.

- **Grupos de negocios.**
- **Portales de compradores y proveedores.**
- **Vía chat de LinkedIn a nuestros contactos de 1er. grado.**
- **Vía E-Mail.**
- **Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads.**
- También podemos llevar a cabo **Eventos Especiales**. Por ejemplo: Hemos organizado eventos virtuales en donde el proveedor brinda recomendaciones a un grupo de asistentes (prospectos) Posteriormente, los interesados hacen contacto con el proveedor para exponerle su caso específico y obtener una cotización. Contáctanos para acordar las acciones y poder cotizar este tipo de acciones.
- Aceptamos **proveedores de todo tipo de productos o servicios a quienes brindamos exclusividad**. Por ejemplo; uno de nuestros clientes (proveedor) comercializa servicios de gestión del REPSE en todo el país: no podemos aceptar a otra empresa que haga lo mismo, aunque abarque sólo cierta zona.
- Incluye la prospección de RFQ's.

Requerimos un **anticipo a cuenta de comisiones** que comúnmente asciende a \$2, 400 y se solicita por una sola ocasión. Esta cantidad puede variar dependiendo de las estrategias a seguir y de las herramientas a utilizar. Como ya lo hemos señalado, este monto se descuenta del pago de la primera comisión.

Agrega IVA a las cantidades mencionadas en este documento.

©



Reglas

Regla 1:

*Cada vez que interactúas con un posible cliente, te comprometes a lograr que la experiencia sea verdaderamente excepcional y diferenciadora, para crear un vínculo emotivo que valora y desea mantener. Lo que realmente quieres es **crear clientes que te recomienden en forma constante, más allá que sólo vender.***

Regla 2:

Cualquier queja causa baja permanente de nuestro servicio.

Regla 3:

Memorizar las reglas anteriores..



hello@jgplataform.info
contacto.jginstructores@gmail.com
(+52) 56 4815 7034

