

CRM

**Seducción
permanente a tus
clientes**

PTM

iii Empezamos!!!



amontanav@gmail.com

**“Si conoces a los demás y te
conoces a ti mismo,
ni en cien batallas
correrás peligro”**

**“Si no conoces a los demás, pero te
conoces a ti mismo,**

**perderás unas
batallas
y ganarás otras”**

**“Si no conoces a los demás ni te
conoces a ti mismo,
correrás peligro
en cada batalla.”**

**¿Conocemos a
NUESTROS
CLIENTES?**

PTM

**¿Te conoces
a ti mismo?**

PTM

iiiVamos a pensar!!!



amontanav@gmail.com

PTM

**¿Cómo vas a
seducir a los
demás?**

PTM

!!!Una idea!!!

Marca la diferencia!

PTM

¿Sabes **a quién** vas
a seducir?

PTM

!!!Una idea!!!

**No intentes
emocionar a
TODO EL MUNDO**

!!Es imposible!!

amontanav@gmail.com

PTM

iii Sigamos pensando!!!



amontanav@gmail.com

PTM

**¿Ya sabemos
que ofrecer?**

iii Siiiiiiiiiiiiiiiiiii!!!

**iii Primer objetivo
conseguido!!!**

PTM

¿Ya tenemos a
NUESTRO CLIENTE?

iii Siiiiiiiiiiiiiiiiiii!!!

**iii Segundo objetivo
conseguido!!!**

PTM

**iiiNos vamos de
exploración!!!**



amontanav@gmail.com

PTM

¿Qué **le seduce?**

PTM

¡¡¡Una idea!!!

¿Qué hace?

¿Qué opina?

¿Qué le gusta?

¿Qué desea?

PTM

¡¡¡Es la hora de las presentaciones!!!



amontanav@gmail.com

PTM

**Primer acercamiento
con nuestro cliente.**

PTM

OFRECE CONFIANZA

!!!No productos!!!

PTM

EXPERIMENTA

iii Aprende probando!!!

!!!Una idea!!!

Haz un muestreo lo más amplio posible:

- Zona geográfica.
- Edad.
- Nivel socio-económico.
- Estilo de vida.

!!! Otra idea!!!

Que cuente con
suficiente capacidad
económica.

**¿Cuánta gente
conoces al día del
perfil que estás buscando?**



Dias	1	2	3	4	5	6	7
Contactos min.	7	14	21	28	35	42	49
Contactos real.	5	15	22	34	40	54	60
Contactos max.	12	24	36	48	60	72	84

PTM

VOLVEMOS A LO PERSONAL
Son personas no contactos

PTM

**¿Ya tenemos a
NUESTRO PUBLICO?**

ii Siisiiiiiiiiiiiiiii!!!

**iii Tercer objetivo
conseguido!!!**

PTM

¡¡Consigue complicidad!!



PTM

**Enfoca tu trabajo como
la forma de**

prestar ayuda

a quien lo necesita.

PTM

Ofrece y pide

CONSEJOS Y

RECOMENDACIONES

PTM

**Tu mayor aportación es
tu conocimiento y
experiencia.**

PTM

¿A quién **LE** aportas
más?

PTM

**¿Quién TE aporta
más?**

iiiUna idea!!!

**Para tener la máxima
información actúa con:**

- Mucho tacto**
- Y mucha paciencia**

PTM

¡¡Registro de información!!



amontanav@gmail.com

Primeros datos

- ¿En que trabaja?
- ¿Su cargo?
- ¿Nombre de la empresa en la que trabaja?
- ¿Qué vende su empresa?
- ¿Otros contactos de su empresa?
- ¿Su email?
- ¿Ubicación de su empresa y delegaciones?

Más información

- ¿Qué le gusta?
- ¿Sus preferencias?
- ¿Sus necesidades?
- ¿Qué le vamos a ofrecer?

PTM

¡¡Máxima eficacia!!



amontanav@gmail.com

Número de oportunidades de negocio/Número de contactos

Número de ventas/Número de oportunidades de negocio

**¿Estás cumpliendo tus
expectativas de
ventas?**

iii Siiiiiiiiiiiiiiiiiii!!!

**iii Cuarto objetivo
conseguido!!!**

PTM

iiiNoooooooo!!!

iiiParamossss!!!

PTM

iiAlgo falla!!



- ¿Marcas la **diferencia**?
- ¿Estamos **seduciendo**?

**¡¡¡Revisa tu producto
o servicio!!!**

PTM

- **Mejora la salud.**
- **Aumenta la comodidad o usabilidad.**
- **Incrementa o ahorra dinero.**
- **Amplia la diversión o esparcimiento.**
- **Amplia tu reconocimiento o aprobación social.**
- **Otras mejoras.**

- ¿Marcas la **diferencia**?
- ¿Estamos seduciendo?

¡¡¡Revisa tu público!!!

- **Sus necesidades.**
- **Sus gustos.**
- **Sus prioridades.**
- **Su situación económica.**
- **Malas experiencias.**

- ¿Marcas la **diferencia**?
- ¿Creas emociones?

¡¡¡Revisa COMO lo comunicas!!!

- **Formación** “Cómo seduces”.
- **Plan** de relaciones personales.
 - **Seguimiento** de las oportunidades de negocio creadas.

PTM

iiiUna idea!!!

**Trata a cada persona
de forma exclusiva**



el Único

Mantén la seducción de TU CLIENTE en cada momento

- **Atención**
- **Interés**
- **Deseo**
- **Acción**

!!! La clave!!!

**Mantén una
relación continuada
CON VALOR
para ambas partes**

PTM

¡Muchas gracias!