

# apd

# Taller

ASOCIACIÓN PARA EL **PROGRESO DE LA DIRECCIÓN**



## DISEÑANDO UNA ESTRATEGIA DE VENTAS INFALIBLE Y PREDECIBLE

Castellón, 8 de junio 2018

PLAZAS LIMITADAS

apd

**CEEI**  
CASTELLÓN  
CENTROS EUROPEOS DE  
EMPRESAS INNOVADORAS

kuombo

# DISEÑANDO UNA ESTRATEGIA DE VENTAS INFALIBLE Y PREDECIBLE

Para desarrollar una buena estrategia de ventas es imprescindible conocer el doble embudo de ventas en el que se refleja las fases de captación, fidelización e incremento de clientes. Hacer estrategia nunca fue fácil, trabajamos de forma dinámica y grupal para poder aterrizar la estrategia y visualizarla de forma global. Sin olvidarnos de medir todo lo que hacemos para poder optimizar al máximo.

Este taller se divide en dos partes, la primera parte es teórica, en la que se explica el funnel de ventas y sus fases; y la segunda parte es más práctica, trabajando sobre un caso real en el que se debate y define una estrategia de ventas específica para nuestro buyer persona previamente definido.

Damos coherencia a todas las acciones de marketing para que tengan un sentido dentro de una estrategia de ventas. Ya no desarrollamos acciones aisladas, sino que todas están conectadas y tienen coherencia. Contamos una historia perfectamente diseñada para nuestro público objetivo y poder predecir su comportamiento para ir optimizando nuestra estrategia.

## 1. ¿QUÉ ES VENDER?

Vender es cubrir una necesidad a un cliente persuadiéndole para que pase por todas las fases del embudo de ventas a través de una historia que hemos construido para él y que vamos optimizando hasta convertirla en un proceso predecible.

## 2. ¿CÓMO DISEÑAR UNA ESTRATEGIA DE VENTAS?

Damos coherencia a todas las acciones de marketing para que tengan un sentido dentro de una estrategia de ventas. Ya no desarrollamos acciones aisladas, sino que todas están conectadas y tienen coherencia. Contamos una historia perfectamente diseñada para nuestro público objetivo y poder predecir su comportamiento para ir optimizando nuestra estrategia.

Para desarrollar una buena estrategia de ventas es imprescindible conocer el doble embudo de ventas en el que se refleja las fases de captación, fidelización e incremento de clientes. Hacer estrategia nunca fue fácil, trabajamos de forma dinámica y grupal para poder aterrizar la estrategia y visualizarla de forma global. Sin olvidarnos de medir todo lo que hacemos para poder optimizar al máximo. Explicamos el funnel de ventas y sus fases de una forma muy gráfica y visual; trabajando ejemplos de casos reales en los que se debate sobre la definición de la estrategia de ventas aplicada en cada caso.

## 3. ¿CÓMO ORGANIZO TODA LA INFORMACIÓN?

Diseñar una estrategia nunca fue fácil, debemos estar escuchando constantemente al mercado para adaptarnos a sus necesidades teniendo en cuenta acciones, canales, métricas, diseño de producto... Gracias a Sales Funnel Canvas, podrás plasmarlo de una manera mucho más fácil. Un enfoque que te servirá de apoyo en el diseño de todas tus estrategias de ventas. Este sistema nos permite rediseñar nuestra estrategia en función de las necesidades del mercado adaptándonos a todos los cambios que vayan surgiendo.



## JAVIER ECHALEKU

*Fundador de kuombo.com*

- Socio fundador de Kuombo, agencia de marketing especializada en diseño de estrategias de venta. Actualmente imparte formación sobre marketing online, desarrollo empresarial y comercio electrónico en diversas escuelas de negocio y universidades. Ha sido impulsor de varias start-ups y está presente en eventos relacionados con el sector.
- Javier, se define como emprendedor de actitud, comercial de vocación y empresario por evolución. Con más de 25 años de experiencia en el mundo comercial y en la creación de proyectos empresariales propios. Es una persona muy activa y con dotes comunicativas. Tiene una intensa participación en diferentes eventos empresariales y congresos sobre marketing.

