

¿Cómo llegamos a nuestra meta?

Estrategias para Cooperativas

DÍA 4 – Documentación de procesos de ventas

Parte III del curso: Construcción de sistemas de marketing que generan resultados de ventas



Esta semana:

- Comprende a tu mercado objetivo a través de los **Buyer Personas**.
- Define cómo te **posicionarás** en la mente de tu comprador.
- Crea una **estrategia de contenidos**.
- **Documentación de procesos de ventas. (¡¡HOY!!)**
- Evaluación para obtener la **constancia de participación**.

DÍA 4:

Documentación del Proceso de Ventas

Primero elijamos un proceso (o una metodología)

VENTA INDIRECTA

VENTA ELEVADA

VENTA DIRECTA

Tipos de venta

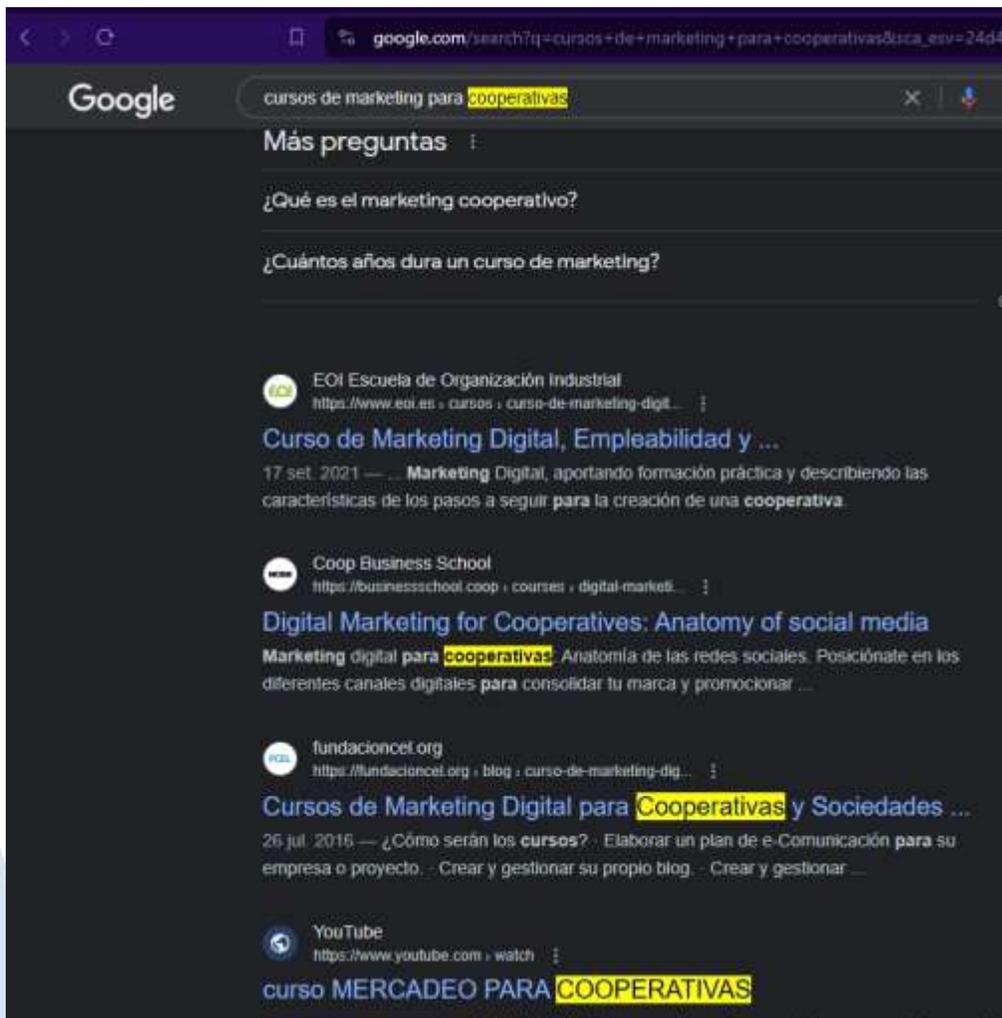
VENTA CRUZADA

VENTAS INBOUND

VENTAS OUTBOUND

¿Qué son las Ventas Inbound?

Las Ventas Inbound es **un enfoque centrado en el cliente** que **se centra en proporcionar valor y generar confianza** con los clientes potenciales. En lugar de imponer las ventas a los consumidores, las Ventas Inbound **les permiten venir a ti** ofreciéndoles contenidos, ideas y soluciones valiosas.



google.com/search?q=cursos+de+marketing+para+cooperativas&sa_esv=24d4

Google cursos de marketing para cooperativas

Más preguntas

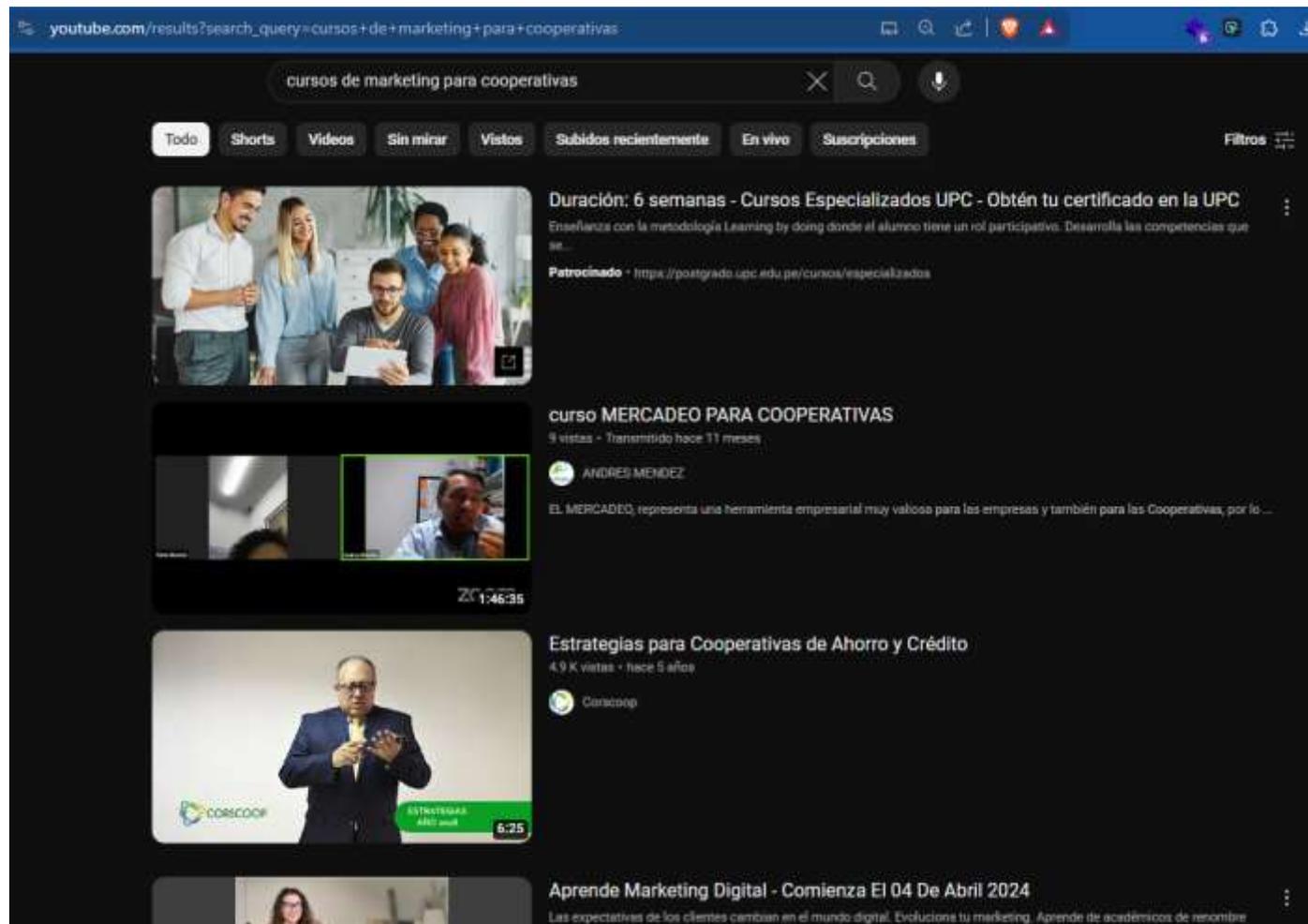
- ¿Qué es el marketing cooperativo?
- ¿Cuántos años dura un curso de marketing?

EOI Escuela de Organización Industrial
<https://www.eoi.es/cursos/curso-de-marketing-digit...>
Curso de Marketing Digital, Empleabilidad y ...
 17 set. 2021 — Marketing Digital, aportando formación práctica y describiendo las características de los pasos a seguir para la creación de una cooperativa.

Coop Business School
<https://businessschool.coop/courses/digital-marketi...>
Digital Marketing for Cooperatives: Anatomy of social media
 Marketing digital para cooperativas. Anatomía de las redes sociales. Posiciónate en los diferentes canales digitales para consolidar tu marca y promocionar ...

fundacioncel.org
<https://fundacioncel.org/blog/curso-de-marketing-dig...>
Cursos de Marketing Digital para Cooperativas y Sociedades ...
 26 jul. 2016 — ¿Cómo serán los cursos? · Elaborar un plan de e-Comunicación para su empresa o proyecto. · Crear y gestionar su propio blog. · Crear y gestionar ...

YouTube
<https://www.youtube.com/watch>
curso MERCADEO PARA COOPERATIVAS



youtube.com/results?search_query=cursos+de+marketing+para+cooperativas

cursos de marketing para cooperativas

Todo Shorts Videos Sin mirar Vistos Subidos recientemente En vivo Suscripciones Filtros

Duración: 6 semanas - Cursos Especializados UPC - Obtén tu certificado en la UPC
 Enseñanza con la metodología Learning by doing donde el alumno tiene un rol participativo. Desarrolla las competencias que se...
 Patrocinado · <https://postgrado.upc.edu.pe/cursos/especializados>

curso MERCADEO PARA COOPERATIVAS
 9 vistas · Transmitido hace 11 meses
 ANDRES MENDEZ
 EL MERCADEO, representa una herramienta empresarial muy valiosa para las empresas y también para las Cooperativas, por lo...

Estrategias para Cooperativas de Ahorro y Crédito
 4.9 K vistas · hace 5 años
 Cariscoop

Aprende Marketing Digital - Comienza El 04 De Abril 2024
 Las expectativas de los clientes cambian en el mundo digital. Evolucion tu marketing. Aprende de académicos de renombre

Marketing Inbound



(Niños viendo un documental en youtube transmitido en su TV)

Ventas Inbound



(Cooperativista completando un formulario para obtener más información)

Ventas Inbound

Marketing Inbound

CONCEPTO	Es una estrategia de ventas en la que los vendedores guían a los clientes potenciales a través del pipeline teniendo de acuerdo con el ritmo de cada persona.	es una estrategia que actúa en la parte superior del embudo de ventas y tiene como premisa crear acciones para que los clientes potenciales descubran la marca de forma espontánea.
OBJETIVO	Preparar a los clientes para el momento de la venta a través de un conjunto de acciones que tiene en consideración sus necesidades, miedos y posibilidades.	Atraer nuevos consumidores e incentivarlos para generar una conversión.
EJEMPLO	Email marketing basado en suscripción Creación de comunidad en las redes sociales Marketing de contenido	Creación de artículos en blogs sobre asuntos del nicho en el que actúa la empresa.

Metodología de ventas inbound



Proceso para ejecutar la metodología de Ventas Inbound

- 1. Define tu buyer persona.**
- 2. Verifica tu embudo de ventas. (+ recorrido del comprador)**
- 3. Crea contenido relevante.**
- 4. Utiliza tecnologías de ventas inbound.**
- 5. Genera y califica tus leads.**
- 6. Busca cerrar la venta.**
- 7. Mide y analiza los resultados.**

**Ahora que tenemos un proceso,
vayamos a documentar sus pasos.**

Ahora es tu turno para construir una estrategia y ejecutarla



¡Muchas Gracias!

Visita nuestras redes sociales



Coop Business School



@ncbaclusa.cbs



Coop Business School

Y nuestra plataforma

cbs.coop

o

businessschool.coop