



Soluciones Kit Digital: Gestión de clientes

CAPTACIÓN DE LEADS Y OPORTUNIDADES DE VENTA



11 junio 2024
De 09:30 a 10:30 h

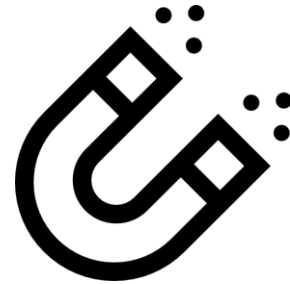


INDICE

1. Importancia de los leads.
2. Estrategias de captación.
3. Cumplimiento de legislación.
4. Estrategias y maduración de leads
5. Cómo puede ayudar el Kit Digital a tu empresa



1. Importancia de los leads



LEAD

Potencial cliente que nos deja sus datos



EMAIL



TELÉFONO

CONTACTOS



LEADS



OPORTUNIDADES DE VENTAS



VENTAS

ECOMMERCE SERVICIOS

	Contactos comerciales	Email Marketing	Publicidad Segmentada
ECOMMERCE		✓	✓
SERVICIOS	✓	✓	✓

De público frío a templado: LEAD



2. Estrategias de captación

¿Dejamos nuestros datos a cambio de nada?





Lead Magnet

Contenido gratuito ofrecido a través de una web
con el objetivo de captar leads

Ejemplos de Lead Magnet

- Libro electrónico
- Guía
- Plantilla
- Checklist
- Audio
- Webinar gratuito
- Mini curso
- Prueba gratis
- Cupón de descuento

Lead Magnet: guía

Y Si Pudiera Enseñarte...

Cómo tener una web rentable sin depender del boca-boca

Quieres vender con tu proyecto en internet, pero hay algo que no haces bien.
Trabajas tus redes sociales, pones en marcha tus campañas, pero luego, no vendes.
Tu página web no es rentable, y te voy a decir por qué...



CONSIGUE RESULTADOS

6 ERRORES

POR LOS QUE TU PÁGINA
WEB NO ES RENTABLE

BEGO ROMERO.

DESCARGA LA GUÍA

100% Gratuita

Nombre

Email

Acepto tu Política de Privacidad

DESCARGAR AHORA

 Tus Datos están Protegidos

Responsable: Bego Romero (Begoña Romero)
Finalidad: Gestionar el envío de notificaciones sobre marketing y comunicación.
Legitimación: Consentimiento del interesado. Destinatarios: Los boletines electrónicos o newsletter están gestionados por entidades cuya sede y servidores se encuentran dentro del territorio de la UE o por entidades acogidas al acuerdo EU-US Privacy Shield, cumpliendo con los preceptos del Reglamento Europeo de Protección de datos en materia de privacidad y seguridad.
Derechos: Acceder, rectificar y suprimir los datos, así como otros derechos.

Lead Magnet: descuento

SHEIN 3€ dto. en tu primer pedido 👤 🛒 0 ❤️ 0 🎧 🌐

ajias Tarjeta regalo Explore

Suscribirse para disfrutar los precios de **VIP** y **Ventas Flash**

SUSCRIBIRSE Y OBTÉN

-3€
EN PRIMER PEDIDO +29€

HASTA
-90%
10000+ ESTILOS

SUSCRIBIRSE

Acepto la [Política de Privacidad](#).

CONSIGUE 3€ DE DESCUENTO

Lead Magnet: prueba gratuita



Dile adiós al vello no deseado con la
depilación láser diodo

**SOLICITA UNA PRUEBA
GRATUITA DE DEPILACIÓN
LÁSER DIODO**

¿Cómo te llamas?

¿Cuál es tu email?

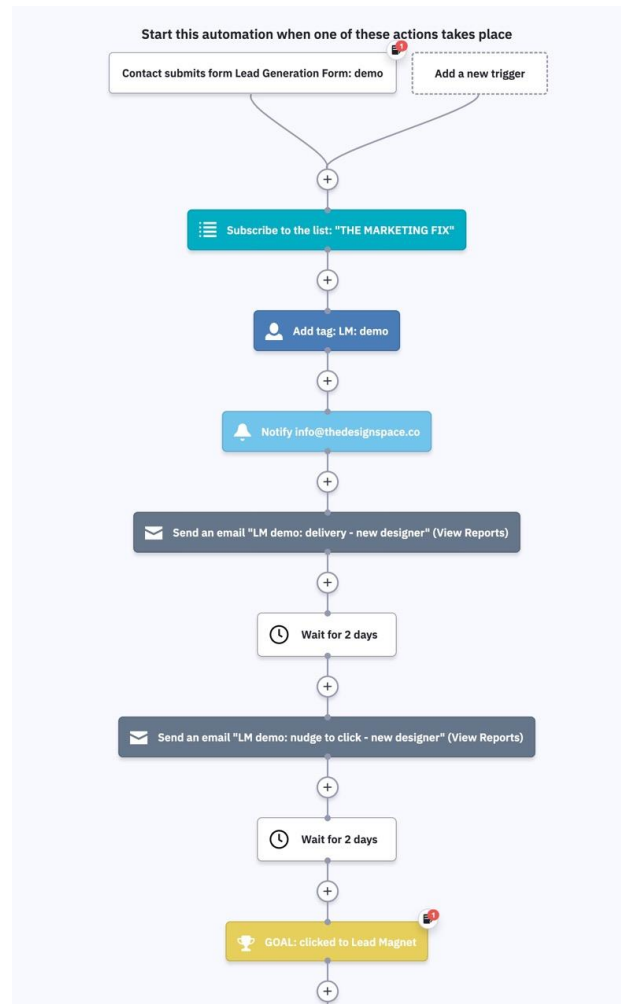
¿Y tu teléfono?

Comunidad autónoma

He leído y acepto términos, condiciones y política de
privacidad

¡LO QUIERO!

Lead Magnet: Automatización



Brevo
Formerly **sendinblue**



Active
Campaign ➤

Concursos



Enter for a chance to win a

MARKETING PACKAGE WORTH \$2,000

Wishpond is giving away \$500 in ad budget (we'll send you a check!) as well as 12 month's subscription for Wishpond's most awesome plan, valued at \$1,500.

Enter for a Chance to Win!

First Name

Last Name

Email Address

ENTER NOW

16 DAYS 01:26:19

The banner features a teal background with white line-art icons representing marketing and technology. At the bottom, there is a semi-transparent image of a diverse group of people in a meeting setting.

Herramienta: Easy Promos

easypromos

Aplicaciones Soluciones ▼ Precios Contactar Blog Español ▼ Log In Registrarse

Promociones digitales que funcionan.

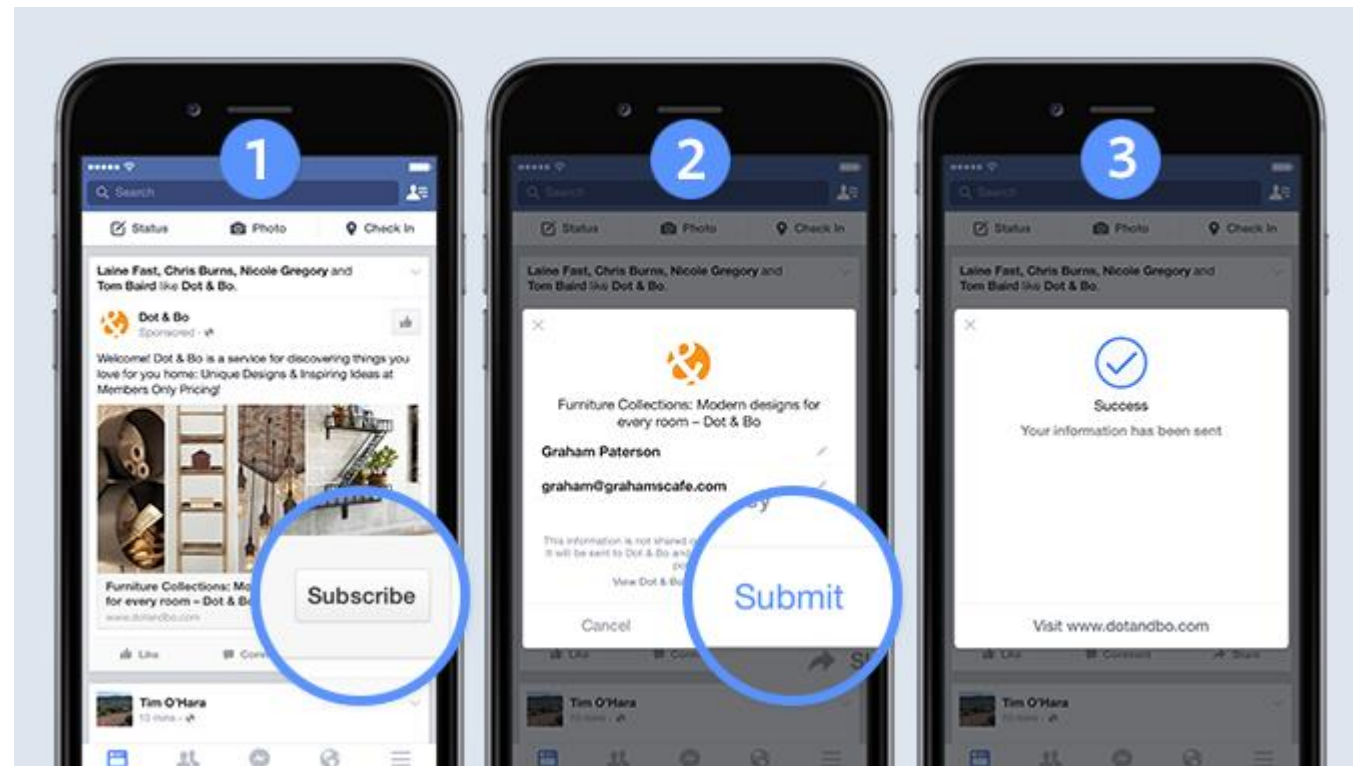
Consigue nuevos leads, genera engagement y fideliza tus clientes.

[Crea tu primera promoción](#)

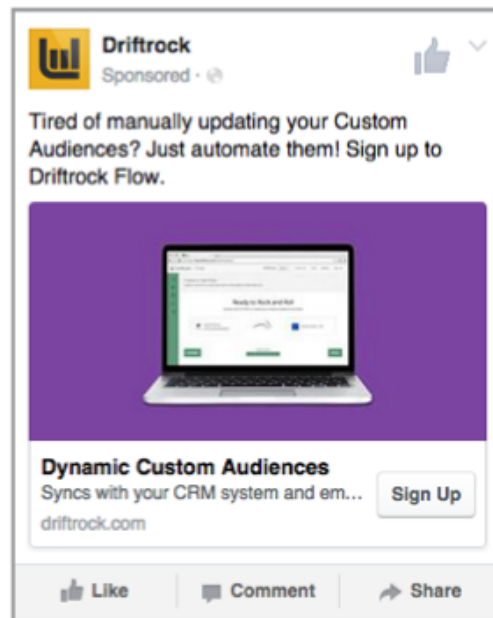
- * Regístrate gratis sin tarjeta de crédito
- * Prueba todas las aplicaciones y paga sólo si publicas.
- * Recibe soporte en directo vía chat.

Desde 29€/mes

Publicidad: Facebook Leads Ads



Publicidad: Facebook Leads Ads



Facebook lead ad on the news feed

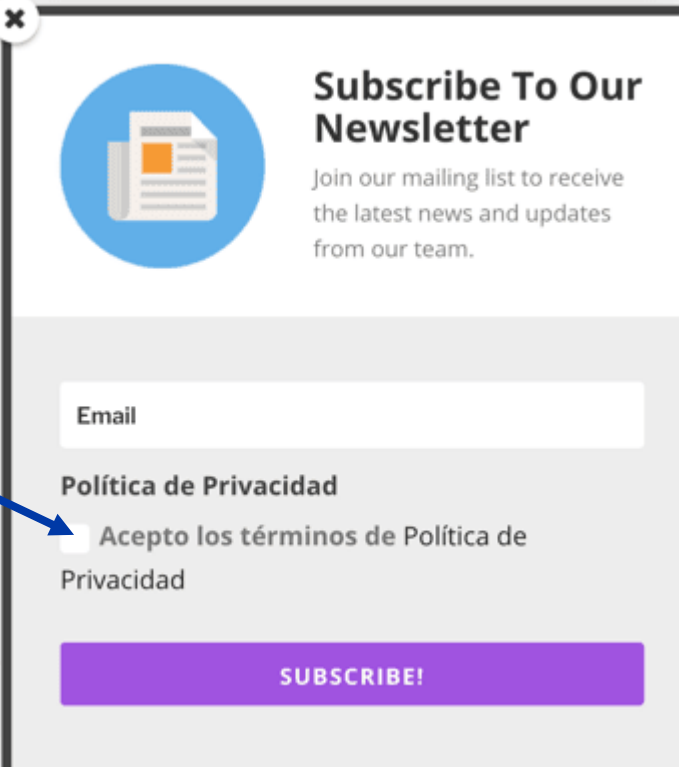


Driftrock automatically sends the leads to your CRM

3. Cumplimiento de legislación

Política de privacidad

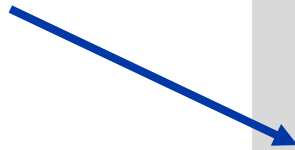
Desmarcado
por defecto



The image shows a screenshot of a newsletter subscription form. At the top left, there is a blue circular icon containing a document with an orange square. To its right, the text reads "Subscribe To Our Newsletter" followed by "Join our mailing list to receive the latest news and updates from our team." Below this is a white input field labeled "Email". Underneath the email field, the text "Política de Privacidad" is displayed. Below that is a checkbox, which is currently unchecked, followed by the text "Acepto los términos de Política de Privacidad". At the bottom of the form is a purple button with the text "SUBSCRIBE!". A blue arrow points from the text "Desmarcado por defecto" to the unchecked checkbox.

LGPD en España

Texto
resumen



Suscríbete a nuestro Newsletter

He leído y acepto la [Política de Privacidad](#)

SUSCRÍBETE

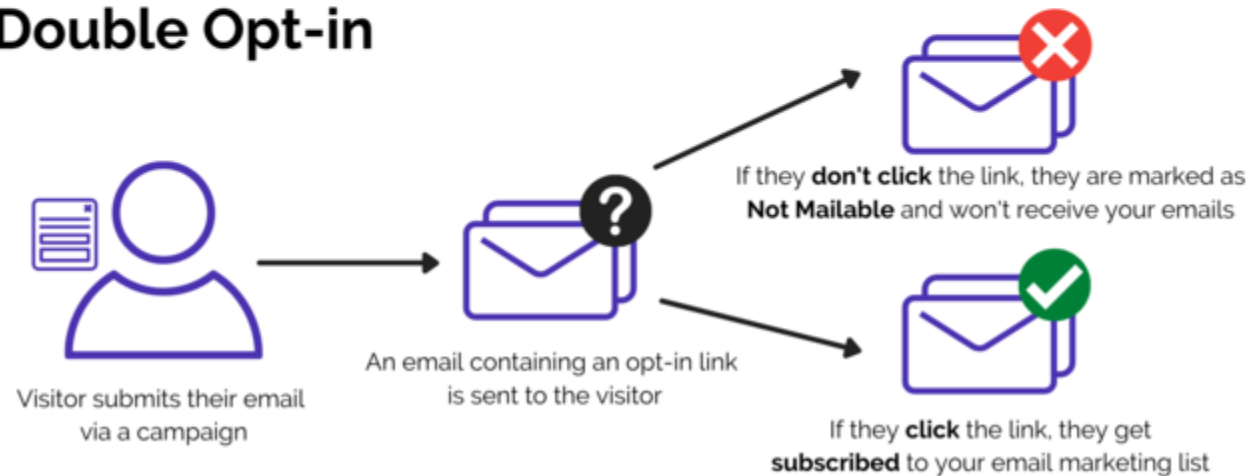
- **Responsable del tratamiento:** NoticiasCine S.L.
- **Finalidad:** Envío información solicitada, gestión de suscriptores
- **Legitimación:** Consentimiento del interesado
- **Destinatarios:** Plataforma de email marketing X
- **Derechos:** De acceso, rectificación y supresión de datos, así como otros derechos detallados en la [política de privacidad](#)

Doble Opt-In

Single Opt-in



Double Opt-in



Doble Opt-In



Gracias por suscribirte a nuestra Newsletter

HAZ CLICK EN EL SIGUIENTE BOTÓN PARA CONFIRMAR QUE DESEAS RECIBIR LA NEWSLETTER DE:

MUJER
HOMBRE
NIÑO

SUSCRIBIR

LA SUSCRIPCIÓN A LA NEWSLETTER IMPLICA LA ACEPTACIÓN DE NUESTRA POLÍTICA DE PRIVACIDAD

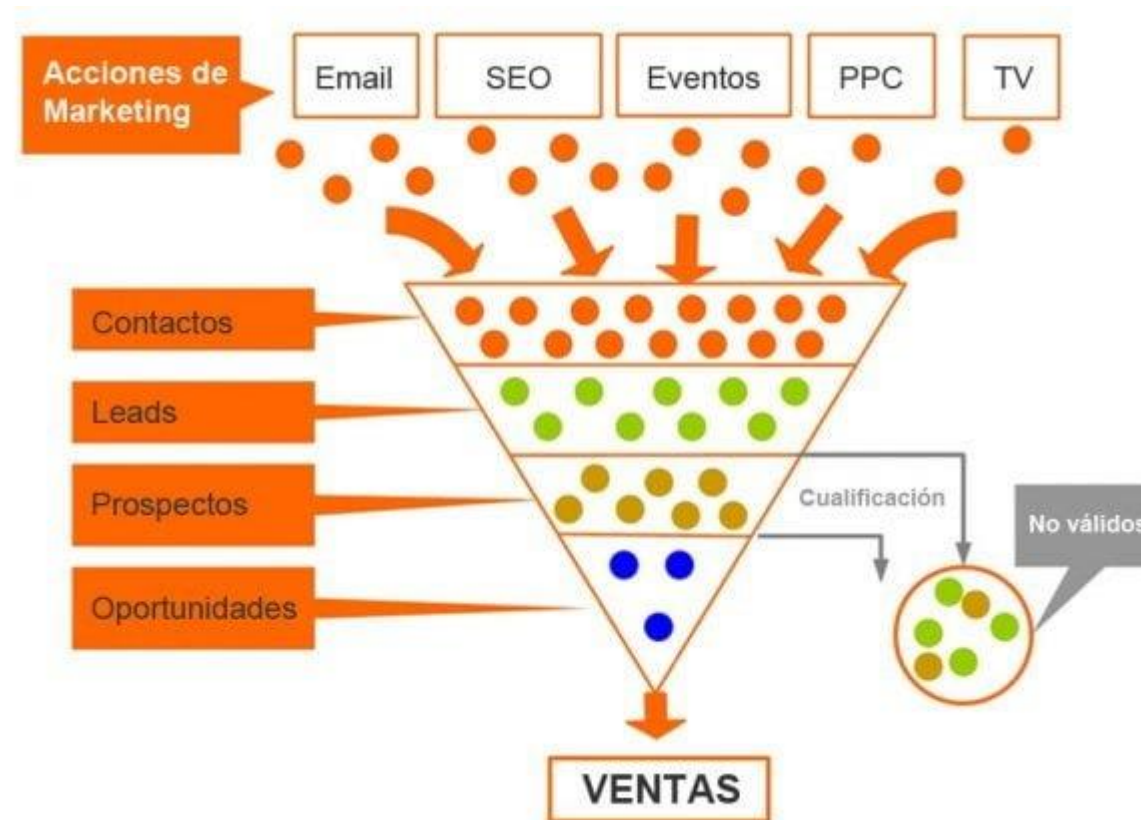
Email recibido tras completar suscripción

4. Estrategias y maduración de leads

Claves para la captación de leads

- Conocer a tu audiencia
- Optimizar la landing de destino
- Ofrecer contenido de valor
- Conseguir tráfico y alimentar la landing
- Cumplir protección de datos
- Conectar con ventas

Funnel de ventas



Lead nurturing

Técnica de marketing automatizada y orientada a la educación o maduración de oportunidades de negocio (leads) para alcanzar un objetivo definido.



Lead scoring

Técnica para determinar y evaluar el grado de interés de los leads recogidos en una base de datos durante un proceso comercial.



Lead Scoring Model



Lead scoring

CALIDAD	Nombre	Descripción
0	Contacto irrelevante	Realiza una consulta por algo que no tiene nada que ver con lo que se oferta.
1	Contacto no cualificado	Información de contacto de un prospecto sin más información que su contacto.
2	Consulta inicial	El contacto demuestra un nivel muy inicial de interés en la oferta.
3	Perfil a ajustar	Primera toma de contacto en la que el diente potencial coincide tanto con la empresa como con las características individuales del perfil objetivo de la oferta.
4	Actividad cualificada	Nivel 3 + múltiples contactos que demuestran un nivel de gran interés y compromiso.
5	Propensión a comprar no verificada	Información relevante que indica la propensión a comprar (uno o más elementos de presupuesto/autoridad/necesidad/tiempo) y que se ha conseguido fielmente (a través de la web, offline, formulario de registro o algún canal de marketing) pero no ha sido verificado.
6	Propensión a comprar verificada	Nivel 5 + se ha verificado a través de interacciones con el prospecto.
7	Comprometido a cerrar cita	Nivel 6 + acuerdo para reunirse en una fecha/hora específica para comenzar el proceso.
8	Interesado en la adquisición	En contacto entre los equipos para cerrar especificaciones de pago, financieras, legales o técnicas.

Estrategia completa



En resumen



- ✓ Valora la importancia de los leads en tu empresa.
- ✓ Suma un lead magnet a tu web.
- ✓ Cumple con la legislación para evitar problemas.
- ✓ Piensa tu estrategia completa del embudo de ventas.

5.




















Kit Digital es una iniciativa del Gobierno de España, dirigida a pymes y autónomos, cuyo objetivo es subvencionar la implantación de soluciones digitales disponibles en el mercado para conseguir un avance significativo en el nivel de madurez digital.

Es un bono digital cuyo importe dependerá del tamaño de tu empresa.

Segmentos de beneficiarios	Importe bono digital
Segmento I. Pequeñas empresas de entre 10 y menos de 50 empleados	12.000 €
Segmento II. Pequeñas empresas o Microempresas de entre 3 y menos de 10 empleados	6.000 €
Segmento III. Pequeñas empresas o Microempresas de entre 0 y menos de 3 empleados y personas en situación de autoempleo	3.000 €
Segmento IV. Medianas empresas de entre 50 y menos de 100 empleados	25.000 €
Segmento V. Medianas empresas de entre 100 y menos de 250 empleados	29.000 €

Podrás gastar tu bono en diferentes soluciones de digitalización:

 <p>Sitio web y Presencia básica en internet</p> <p>Hasta 2.000€</p> <p><i>Exclusiva para los segmentos I, II y III</i></p>	 <p>Comercio electrónico</p> <p>Hasta 5.000€</p>	 <p>Gestión de redes sociales</p> <p>Hasta 5.000€</p>	 <p>Gestión de clientes</p> <p>Hasta 14.000€</p>	
 <p>BI y analítica</p> <p>Hasta 8.000€</p>	 <p>Servicios y herramientas de oficina virtual</p> <p>Hasta 29.000€</p>	 <p>Gestión de procesos</p> <p>Hasta 18.000€</p>	 <p>Gestión de la facturación y factura electrónica</p> <p>Hasta 3.000€</p>	
 <p>Comunicaciones seguras</p> <p>Hasta 29.000€</p>	 <p>Ciberseguridad</p> <p>Hasta 29.000€</p>	 <p>Presencia avanzada en internet</p> <p>Hasta 5.000€</p> <p><i>Excluida de la primera convocatoria</i></p>	 <p>Marketplace</p> <p>Hasta 2.000€</p> <p><i>Excluida de la primera convocatoria</i></p> <p><i>Exclusiva para los segmentos I, II y III</i></p>	
 <p>Servicio de Ciberseguridad Gestionada</p> <p>Hasta 29.000€</p> <p><i>Exclusiva para los segmentos IV y V</i></p>	 <p>Gestión de clientes con IA asociada</p> <p>Hasta 24.000€</p> <p><i>Exclusiva para los segmentos IV y V</i></p>	 <p>Business Intelligence y Analítica e IA asociada</p> <p>Hasta 9.000€</p> <p><i>Exclusiva para los segmentos IV y V</i></p>	 <p>Gestión de procesos con IA asociada</p> <p>Hasta 19.000€</p> <p><i>Exclusiva para los segmentos IV y V</i></p>	 <p>Puesto de trabajo seguro</p> <p>Hasta 1.000€</p> <p><i>Exclusiva para el segmento III</i></p>

Gestión de clientes

- **Gestión de clientes:** serás capaz de almacenar y consultar los datos de cada uno de tus clientes, desde su alta como oportunidad de negocio, y simular la compra de productos o contratación de servicios.
- **Gestión de clientes potenciales (Leads):** podrás dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads te permitirán su gestión comercial con el objetivo de convertirlos en clientes. Adicionalmente podrás parametrizar reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.
- **Gestión de oportunidades:** tendrás la posibilidad de gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Además, podrás comprobar el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).
- **Acciones o tareas comerciales:** la herramienta implantada por el Agente Digitalizador de tu elección te permitirá crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.
- **Reporting, planificación y seguimiento comercial:** podrás realizar seguimiento mediante indicadores (KPI's), listado de oportunidades, y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función de tus necesidades. Podrás también generar informes para el seguimiento y monitorización de tu actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes podrán mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.
- **Alertas:** serás capaz de visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (íconos, mensajes emergentes, etc.).
- **Gestión documental:** la solución incluirá un software para la gestión centralizada de la documentación capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a tu actividad comercial, como los que proporcionados por los propios clientes.
- **Diseño Responsive:** tendrás una interfaz funcional en todo tipo de dispositivos.
- **Integración con diversas plataformas:** dispondrás de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de toda tu empresa.



Gestión de clientes

Hasta 4.000€

¿Cómo consigo mi Kit Digital?

Contacta con tu Cámara de Comercio

