



## Checklist de Eficiencia Comercial en Servicios Profesionales

Fase	Tema	Proceso	<input checked="" type="checkbox"/>
Estrategia	<b>Perfil de Cliente Ideal</b>	Tenemos definido cual es nuestro <i>Perfil de Cliente Ideal</i> de forma <u>clara y concisa</u> dentro del infinito número de empresas en el mercado susceptibles de usar nuestros servicios	<input type="checkbox"/>
Estrategia	<b>Roles - Buyer Persona</b>	- Sabemos quiénes son los <u>3 roles en cada prospecto</u> ( <i>decisor, influenciadores, usuarios</i> ) para la venta de nuestra solución - Conocemos cuáles son los <u>objetivos</u> que persiguen en su función y los <u>problemas</u> a los que se enfrenta cada rol	<input type="checkbox"/>
Planificación	<b>Prospect List</b>	- <i>Dream List</i> . Tenemos una <u>lista finita y concreta</u> de clientes con los que <i>soñamos</i> trabajar - <i>Prospect List</i> . Elaboramos una base de datos con todos aquellos prospectos que cumplen nuestro perfil de cliente ideal	<input type="checkbox"/>
Planificación	<b>Proceso de Ventas</b>	Tenemos definido cuál es el <u>Proceso de Ventas</u> (con todas sus <u>fases</u> ) que debemos seguir desde que generamos una nueva oportunidad hasta que la concluimos con éxito o sin él	<input type="checkbox"/>
Planificación	<b>Business Development</b>	a) Existe un <u>equipo comercial</u> dedicado a generar nuevo negocio b) Cada Profesional de la empresa debe dedicar <u>un % de su tiempo</u> en actividades generadoras de negocio	<input type="checkbox"/>
Planificación	<b>Gestión por Objetivos</b>	Tenemos Objetivos <u>individuales</u> (mensual, trimestral, anual) tanto de desarrollo de nuevo negocio (clientes nuevos) como de penetración en clientes actuales (ventas, introducción nuevos servicios, etc.)	<input type="checkbox"/>
Planificación	<b>Generación de Leads</b>	Usamos todas las estrategias a nuestro alcance, tanto de <u>Atracción</u> ( <i>networking, Inbound Marketing, etc.</i> ) como de <u>Acción</u> ( <i>prospección, referidos, alianzas, etc.</i> ), para generar nuevos <i>leads</i> de forma recurrente	<input type="checkbox"/>
Planificación	<b>Evaluación de Leads</b>	Tenemos definidos <u>3-4 criterios</u> para evaluar cada nueva oportunidad de venta que surge y decidir si: a) merece la pena invertir tiempo en perseguirla b) el prospecto aún no está preparado y debemos posponerla c) hay que desecharla por pocas probabilidades de éxito antes de invertir más tiempo inútilmente	<input type="checkbox"/>

Ejecución	<b>Propuesta de Valor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Somos capaces de articular qué <u>dolor</u> resolvemos a nuestros clientes o prospectos en 1 frase</li> <li>- Sabemos <u>adaptar</u> nuestra propuesta de valor según el perfil de cliente y el rol del interlocutor (<i>decisor, influenciador, usuario</i>)</li> </ul>	<input type="checkbox"/>
Ejecución	<b>Pre-Call Planning</b>	Tenemos un proceso para preparar la <u>1ª reunión o contacto</u> con un prospecto consultando fuentes de “inteligencia comercial” ( <i>web, LinkedIn, CRM...</i> ) para ser percibidos como un recurso de valor y conectar <u>emocionalmente</u> con el interlocutor	<input type="checkbox"/>
Ejecución	<b>Confianza</b>	Proveemos a nuestros prospectos y clientes con <u>educación gratuita</u> para posicionarnos como expertos y ser merecedores de su confianza	<input type="checkbox"/>
Ejecución	<b>Objeciones</b>	Somos conscientes de que la gestión de objeciones forman parte del proceso de ventas normal. Hemos trabajado una lista de <u>objeciones recurrentes</u> para que seamos capaces de responderlas con credibilidad y seguridad	<input type="checkbox"/>
Gestión	<b>Pipeline de Ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Registramos en nuestro CRM (o Excel en su defecto) las oportunidades de venta en nuestro <i>Pipeline</i>, en qué <u>fase</u> del proceso de venta se encuentra cada una y su <u>valor</u> monetario</li> <li>- Revisamos el estado y progreso de las oportunidades cada semana</li> </ul>	<input type="checkbox"/>
Gestión	<b>Evaluación del Desempeño</b>	Evaluamos a cada miembro de nuestro equipo (semestralmente o al menos una vez al año) en la consecución de los <u>objetivos</u> de negocio previamente establecidos	<input type="checkbox"/>
Gestión	<b>Compensación</b>	<p><u>Retribuimos</u> en <u>incentivamos</u> a los miembros del equipo por su desempeño en cuanto a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Calidad de los servicios entregados a clientes</li> <li>- Generación de negocio para la empresa</li> </ul>	<input type="checkbox"/>