

Como adaptarme al mundo digital en la gestión de tus ventas: Superando el Miedo a la Innovación con la AI

Manuel Herrero



Financiado por:



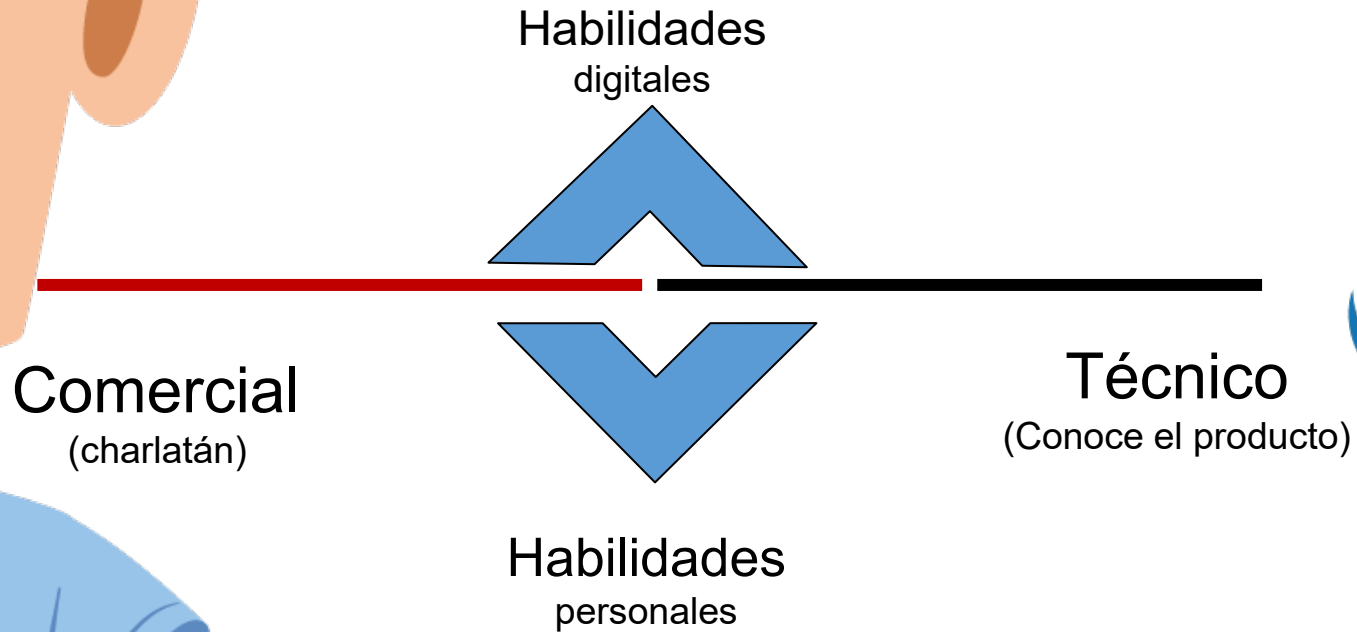
1. ¿Qué está cambiando en el mundo de las ventas?



Perfil del vendedor con nuevas habilidades

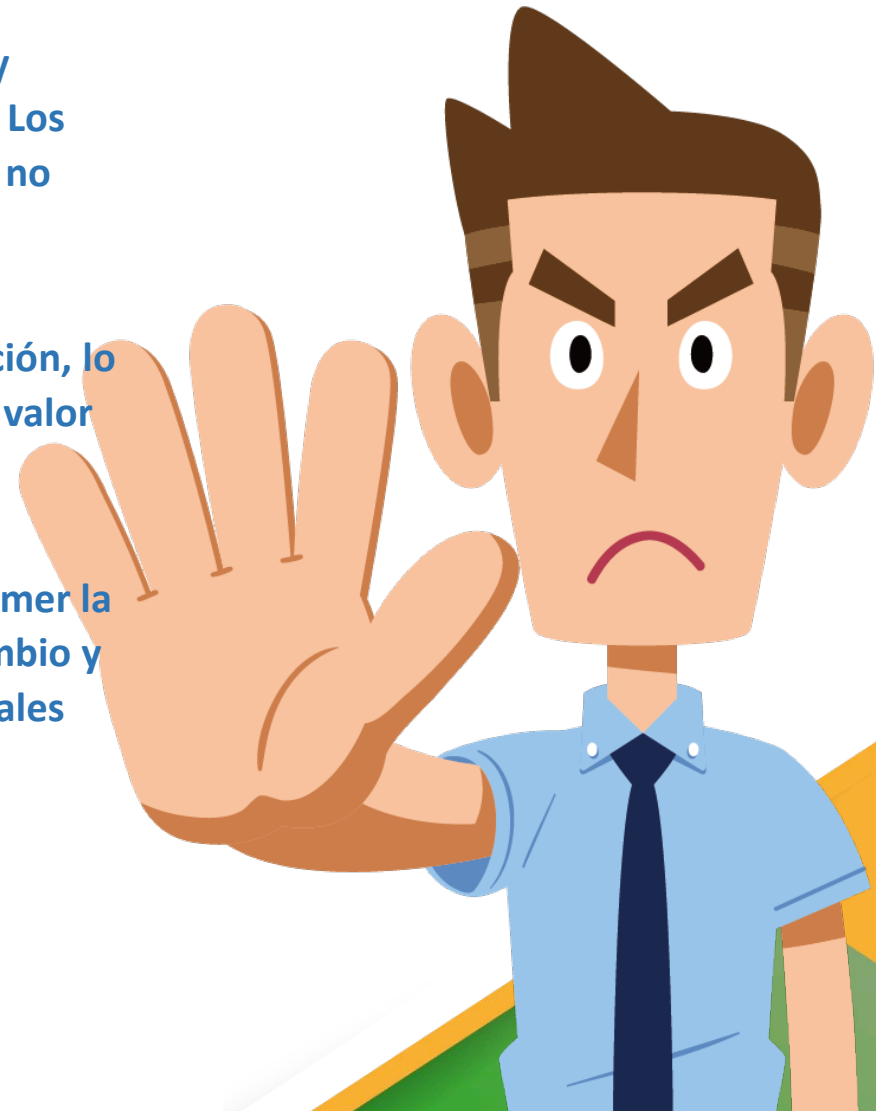
- La forma en que se gestionan las ventas ha evolucionado drásticamente debido a la digitalización y la tecnología.
- Los clientes ahora están más informados, buscan personalización, y esperan respuestas rápidas.
- Para pymes y vendedores, esto puede parecer abrumador, pero también es una gran oportunidad para ser más ágiles y competitivos.

1. ¿Qué está cambiando en el mundo de las ventas?



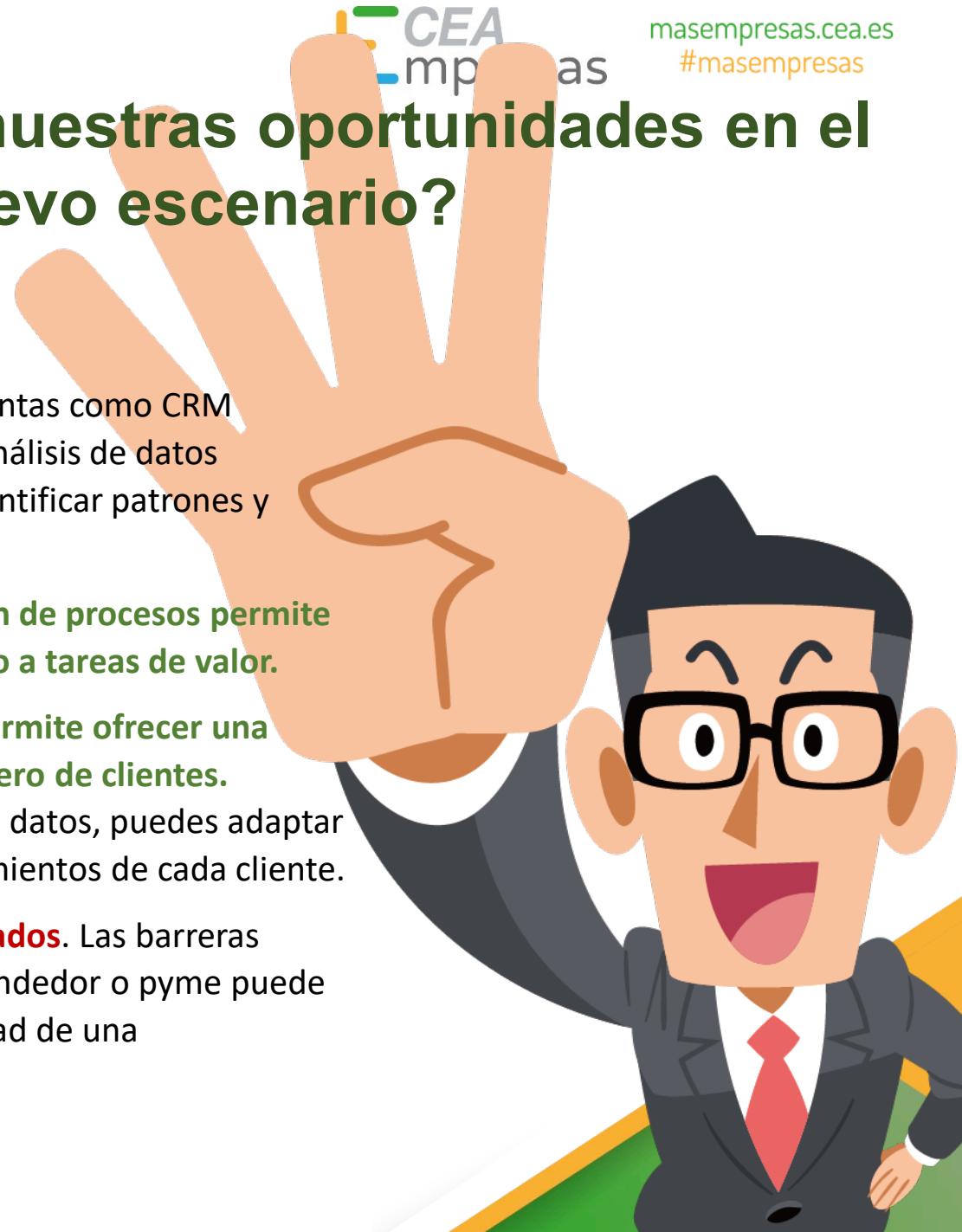
2. ¿Cuales son nuestros Principales Desafíos?

- **Exceso de Información:** Con tantas herramientas y tendencias disponibles, es fácil sentirse saturado. Los vendedores pueden sentir que están rezagados si no adoptan nuevas tecnologías rápidamente.
- **Cambio en el Comportamiento del Cliente:** Las decisiones de compra se toman con más información, lo que significa que el vendedor necesita ofrecer un valor diferencial claro.
- **Adopción de la Tecnología:** Muchos vendedores, especialmente en pequeñas empresas, pueden temer la complejidad de la tecnología. La resistencia al cambio y la falta de conocimiento sobre herramientas digitales pueden ser barreras significativas.



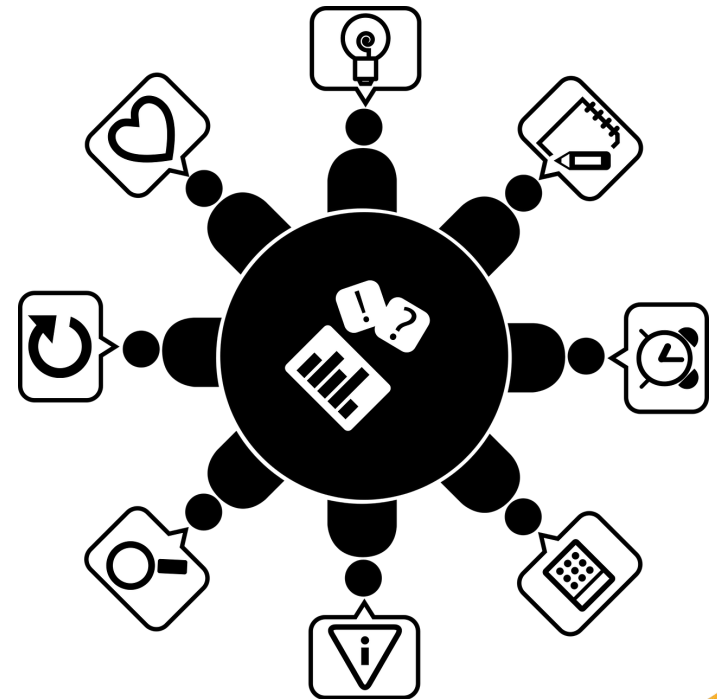
3. ¿Cuales son nuestras oportunidades en el nuevo escenario?

- **Acceso a Nuevas Herramientas:** Herramientas como CRM (Customer Relationship Management) y análisis de datos permiten conocer mejor a los clientes, identificar patrones y predecir necesidades.
- **Mejora de la Eficiencia:** La automatización de procesos permite que los vendedores dediquen más tiempo a tareas de valor.
- **Personalización a Escala:** La tecnología permite ofrecer una experiencia personalizada a un gran número de clientes. Utilizando IA y herramientas de análisis de datos, puedes adaptar tu mensaje a las necesidades y comportamientos de cada cliente.
- **Alcance Global:** Internet ha abierto mercados. Las barreras geográficas ya no son un obstáculo. Un vendedor o pyme puede vender a nivel internacional sin la necesidad de una infraestructura física costosa.



4. ¿Cuales son Tendencias Emergentes que afectan al equipo comercial?

- **Venta Omnicanal:** Los clientes se mueven a través de diferentes canales (redes sociales, sitios web, tiendas físicas) antes de decidirse a comprar.
- **IA y Machine Learning:** Estas tecnologías ayudan a prever tendencias de compra y a personalizar las interacciones en tiempo real, mejorando la eficiencia y los resultados.
- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Los clientes valoran más que nunca el impacto social y ambiental de sus compras. Adaptar las ventas para comunicar estos valores puede generar una ventaja competitiva.



5. ¿Cuáles serían las claves del éxito?

Innovación y adaptación

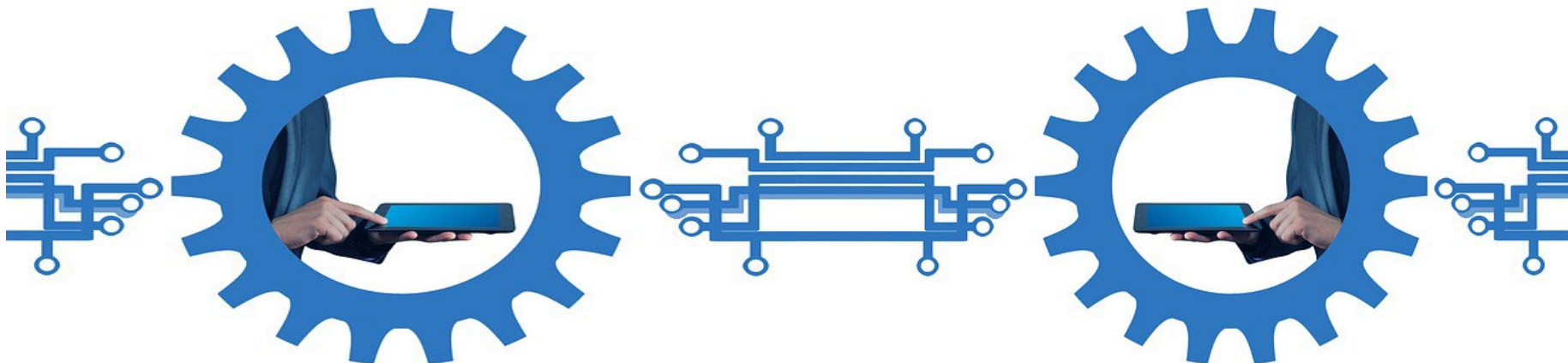
- Quedarse estancado es una receta para la obsolescencia. **La innovación y la adaptación son esenciales para sobrevivir y prosperar.**
- No se trata solo de adoptar tecnología, sino de **cambiar la mentalidad hacia una mejora constante** y una disposición para ajustar estrategias y procesos cuando sea necesario.
- Para los comerciales y emprendedores, **la capacidad de innovar y adaptarse marca la diferencia entre un negocio** que sobrevive y uno que crece.
- Es la capacidad de **observar el mercado, reconocer oportunidades** y tener la agilidad para aprovecharlas.




6. ¿Qué significa innovar en ventas?

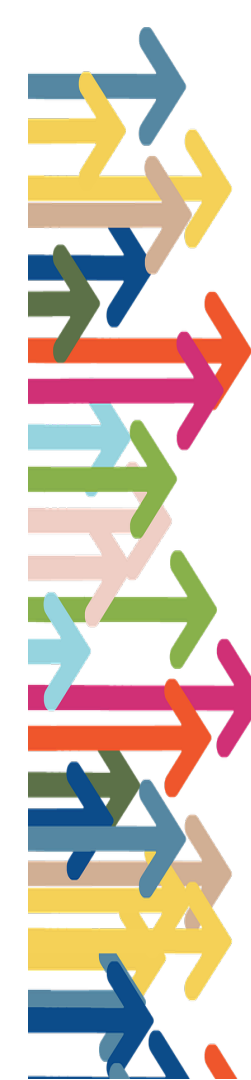
La innovación no siempre implica tecnología de vanguardia; puede ser tan simple como mejorar un proceso o adoptar un nuevo enfoque de ventas. Para comerciales y pymes, la innovación puede manifestarse de diversas formas:

- **Innovación en Productos y Servicios:** Escuchar al cliente y desarrollar productos o servicios que resuelvan mejor sus problemas.
- **Innovación en Procesos de Ventas:** Cambiar cómo se estructura el proceso de ventas para hacerlo más eficiente.
- **Innovación en la Relación con el Cliente:** Introducir nuevas formas de interacción que creen más valor para el cliente.



6. ¿Por qué es crucial para los vendedores innovar y sus beneficios para vendedores?

- 
- **Cambios en el Comportamiento del Cliente:** La pandemia de COVID-19 aceleró muchos cambios en la forma en que los clientes compran.
 - **Competencia Intensificada:** Adaptar sus estrategias para destacar en un mercado saturado requiere flexibilidad y un enfoque estratégico para diferenciarse.

- 
- **Mayor Productividad:** La tecnología y la automatización permiten liberar tiempo.
 - **Mejora de la Experiencia del Cliente:** La innovación permite personalizar
 - **Posicionamiento Competitivo:** No necesitan ser los más grandes, sino los más ágiles y orientados a resolver problemas.

6. ¿Cómo Fomentar una Mentalidad de Innovación y Adaptación?



Es importante que tanto los comerciales como los emprendedores cultiven una mentalidad abierta al cambio y a la mejora continua:

- **Capacitación Regular:** Asistir a cursos y eventos donde puedan aprender nuevas herramientas y tendencias. Seguir a personas que te muestren tendencias.
- **Evaluación Constante:** Analizar continuamente qué está funcionando y qué no, e implementar mejoras. Los pequeños ajustes pueden generar grandes impactos.
- **Colaboración e Inspiración Externa:** Estar abiertos a nuevas ideas y buscar inspiración fuera de su industria puede abrir la puerta a innovaciones que no habían considerado antes.

7. Cuales son los Miedos Comunes en la Innovación?

Es útil comenzar identificando los tipos de miedos que suelen frenar a los pymes y comerciales:

- **Miedo a lo Desconocido**
- **Miedo al Fracaso**
- **Miedo a Perder el Control**
- **Miedo a No Poder Adaptarse**



8. ¿Cómo Superar el Miedo al Cambio?

Superar el miedo es un proceso, y estos son algunos pasos que ayudarán a vendedores y emprendedores a gestionarlo:

a) Cambiar la Perspectiva

El primer paso para superar el miedo es cambiar la mentalidad. Es fundamental entender que el cambio no es una amenaza, sino una oportunidad de mejorar y crecer.

b) Prepararse e Informarse

La preparación y la educación continua son claves para reducir la ansiedad: **Formación Continua , Consultoría y Soporte.**

c) Empezar en Pequeño

Comenzar con un cambio o una innovación pequeña para ver los resultados. **Adoptar Herramientas Accesibles**, No todas las innovaciones tecnológicas requieren una gran inversión o habilidades técnicas avanzadas.

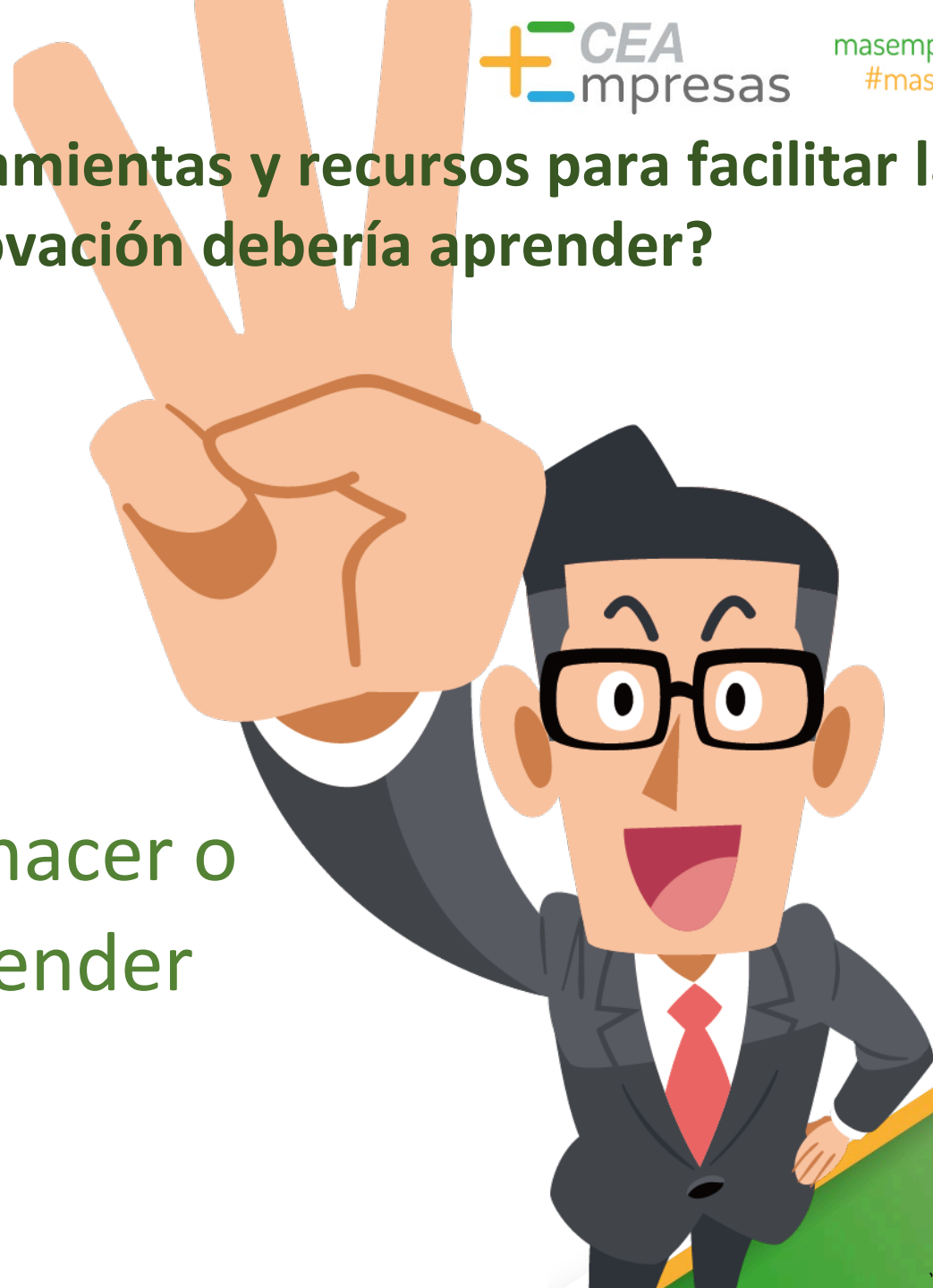
d) Buscar Casos de Éxito

Participar en redes de emprendedores o grupos de vendedores donde se compartan experiencias sobre la adopción de nuevas herramientas y estrategias.

9. ¿Qué herramientas y recursos para facilitar la innovación debería aprender?

DEFINIR:

- Quien eres
- Que haces
- Que sabes hacer o puedes aprender



9. ¿Qué herramientas y recursos para facilitar la innovación debería aprender?

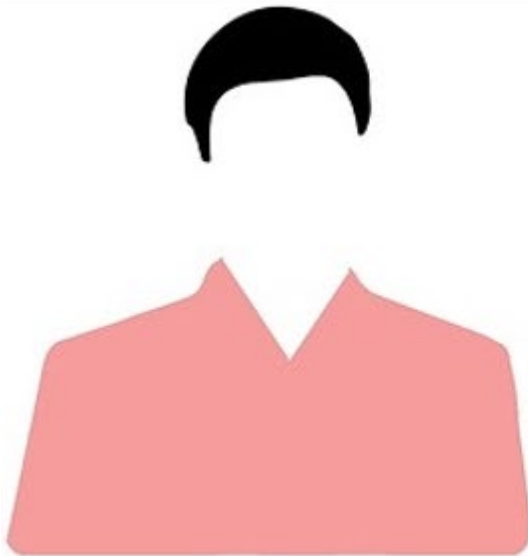


Emprendedor
Recursos Limitados

Emprendedor
Recursos medios

Vendedor
Recursos Limitados

Vendedor
Recursos medios



Respaldo de soporte
tecnológico

10. ¿Cual serian las herramientas y recursos para facilitar la innovación?

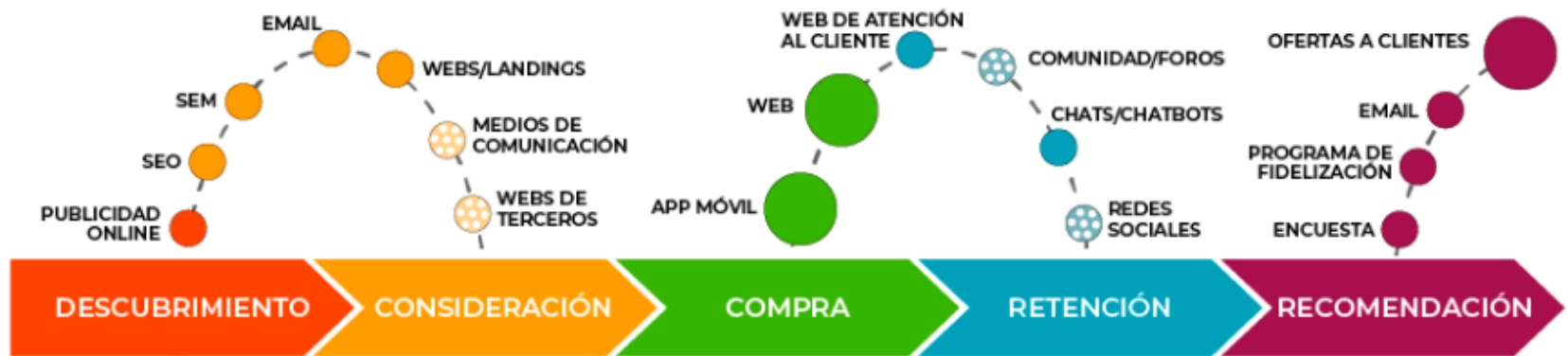
Parte de superar el miedo al cambio implica contar con las herramientas adecuadas. Aquí se mencionan algunas soluciones que pueden facilitar la adopción de la innovación:

- **Aplicaciones de IA Accesibles**
- **Herramientas de Automatización**
- **Recursos compartidos con el equipo.**





10. ¿Cual serian las herramientas y recursos para facilitar la innovación?

PUNTOS DE CONTACTO DIGITAL



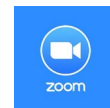
PUNTOS DE CONTACTO OFFLINE



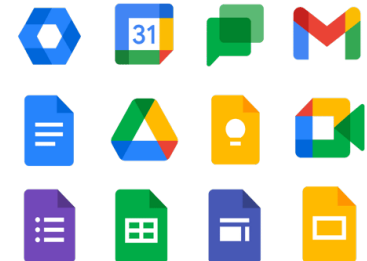
 PUNTO GANADO
 PUNTO TRABAJADO

10. ¿Cual serian las herramientas y recursos para facilitar la innovación?

HERRAMIENTAS BASICAS



Google Workspace



Plataformas de
Comunicación
en Tiempo Real

10. ¿Cual serian las herramientas y recursos para facilitar la innovación?

HERRAMIENTAS DE CONSULTAS Y DESARROLLO DE CONTENIDOS



**Aprender a realizar prompts
(orden para que de una respuesta)**

10. ¿Cual serian las herramientas y recursos para facilitar la innovación?

HERRAMIENTAS DE GESTION COMERCIAL

Si bien es posible diferenciar entre más de **450 aplicaciones** CRM en el mercado, 10 son las más reconocidas a nivel mundial:

- SAP.
- Sage.
- Dynamics.
- Hubspot
- Pipedrive.
- Suma CRM
- Zoho.
- Salesforce
- Vtiger
- SugarCRM.



Tipos CRM

CRM on premise también conocido como **on-site** o **in-house**, se refiere al esquema tradicional de **licencia y uso de software**, es decir, la empresa adquiere las licencias que le otorgan el derecho al uso del software instalado en sus propios servidores.

CRM on demand o **CRM alojado**, se trata de un **servicio de pago por uso**. En este caso son las empresas de tecnología de la información y la comunicación (**TIC**) **las que proveen el servicio completo**, el cual incluye los derechos de uso del software, el servicio de soporte y mantenimiento, y la utilización y alojamiento de los elementos hardware necesarios, a cambio de una cuota mensual o anual, por usuario o por cliente



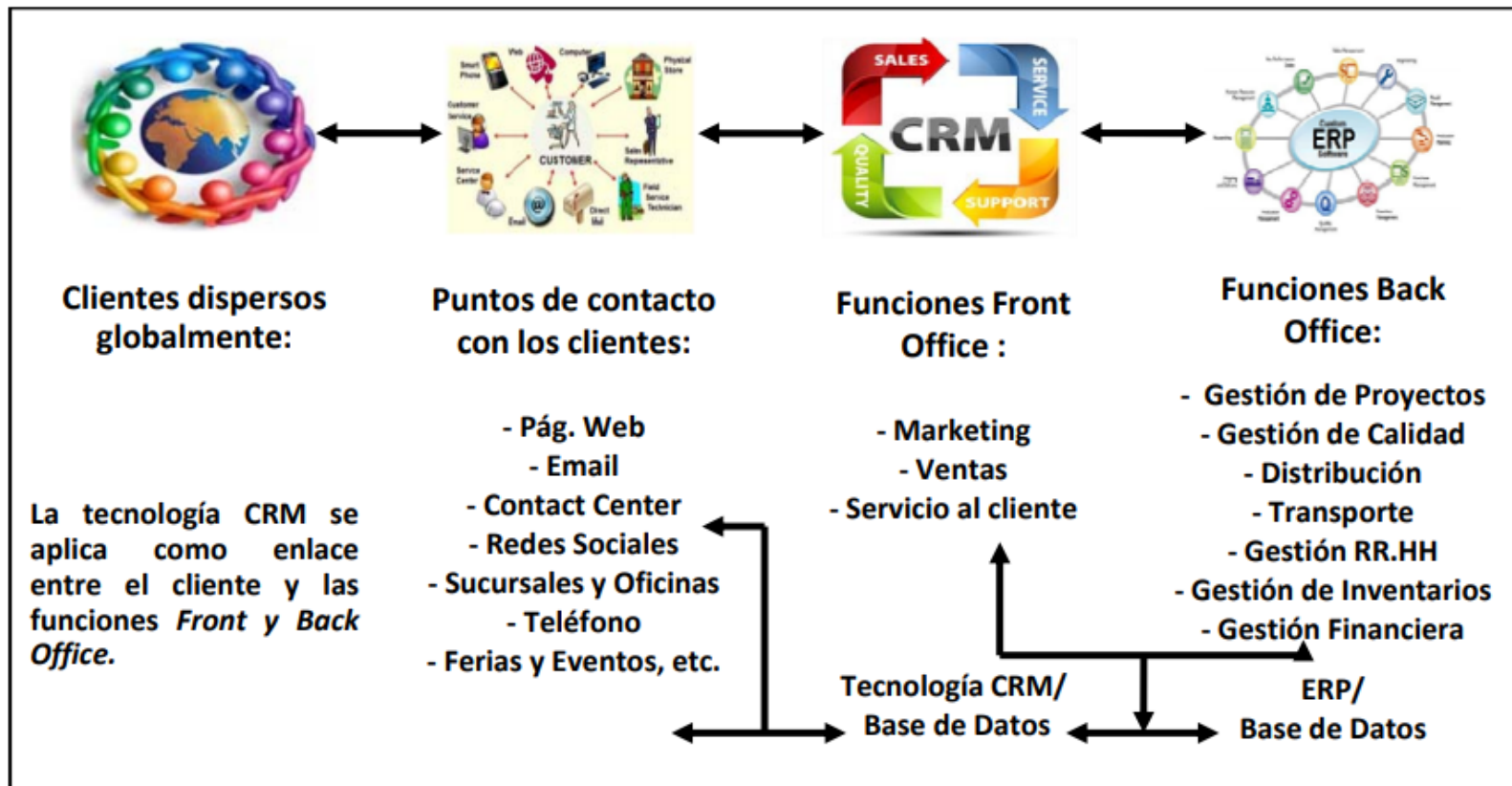
CRM de código abierto, se refiere al software distribuido y desarrollado libremente, y que por ello puede ser usado, copiado, estudiado, modificado, ampliado y redistribuido libremente. Las empresas que buscan software de código abierto lo hacen como una forma de implementar un sistema CRM fácil y, en principio, gratuito

CRM freeware, define un tipo de software que se distribuye sin coste, disponible para su uso sin limitaciones funcionales y por tiempo ilimitado. Si bien, servicios adicionales pueden suponer un coste para la empresa.

No puede ser modificado
Hay proveedores que utilizan versiones mínima con el objetivo de captar clientes.

DIFERENCIAS ENTRE UN CRM- ERP

Figura 2. Integración ERP y CRM. Integración Funciones “Back Office” y “Front Office”.



Fuente: Elaboración propia a partir de Chen y Popovich (2003)

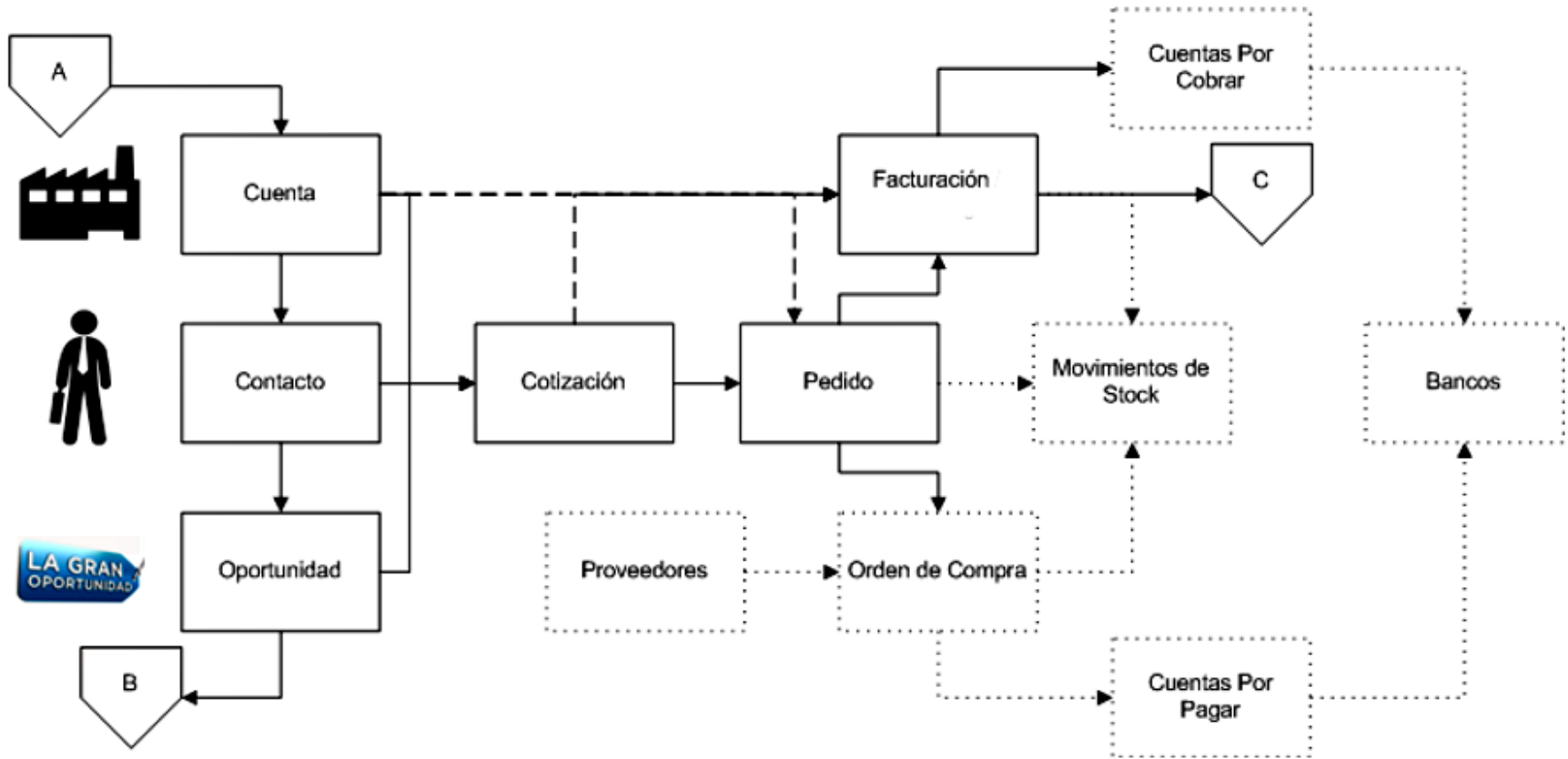
9. ¿Cual serian las herramientas y recursos para facilitar la innovación?

HERRAMIENTAS DE GESTION COMERCIAL CRM

Dinámica de ventas = Embudo de ventas



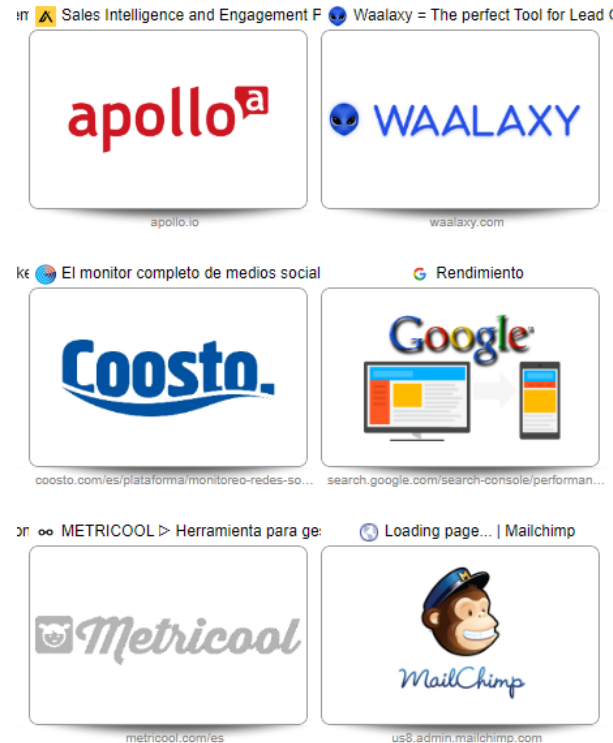
Proceso comercial o de venta





9. ¿Cual serian las herramientas y recursos para facilitar la innovación?

HERRAMIENTAS DE GESTION COMERCIAL



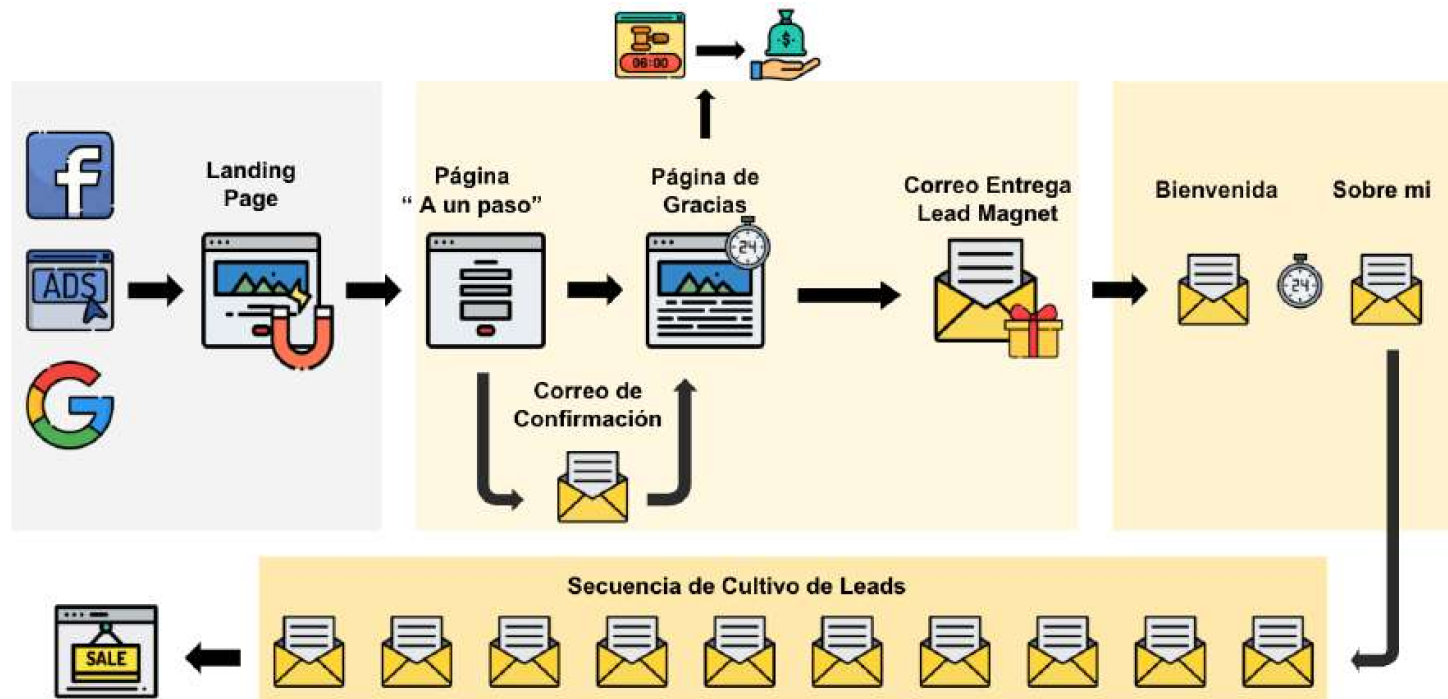
9. ¿Cual serian las herramientas y recursos para facilitar la innovación?

HERRAMIENTAS DE GESTION COMERCIAL AUTOMATIZACIONES

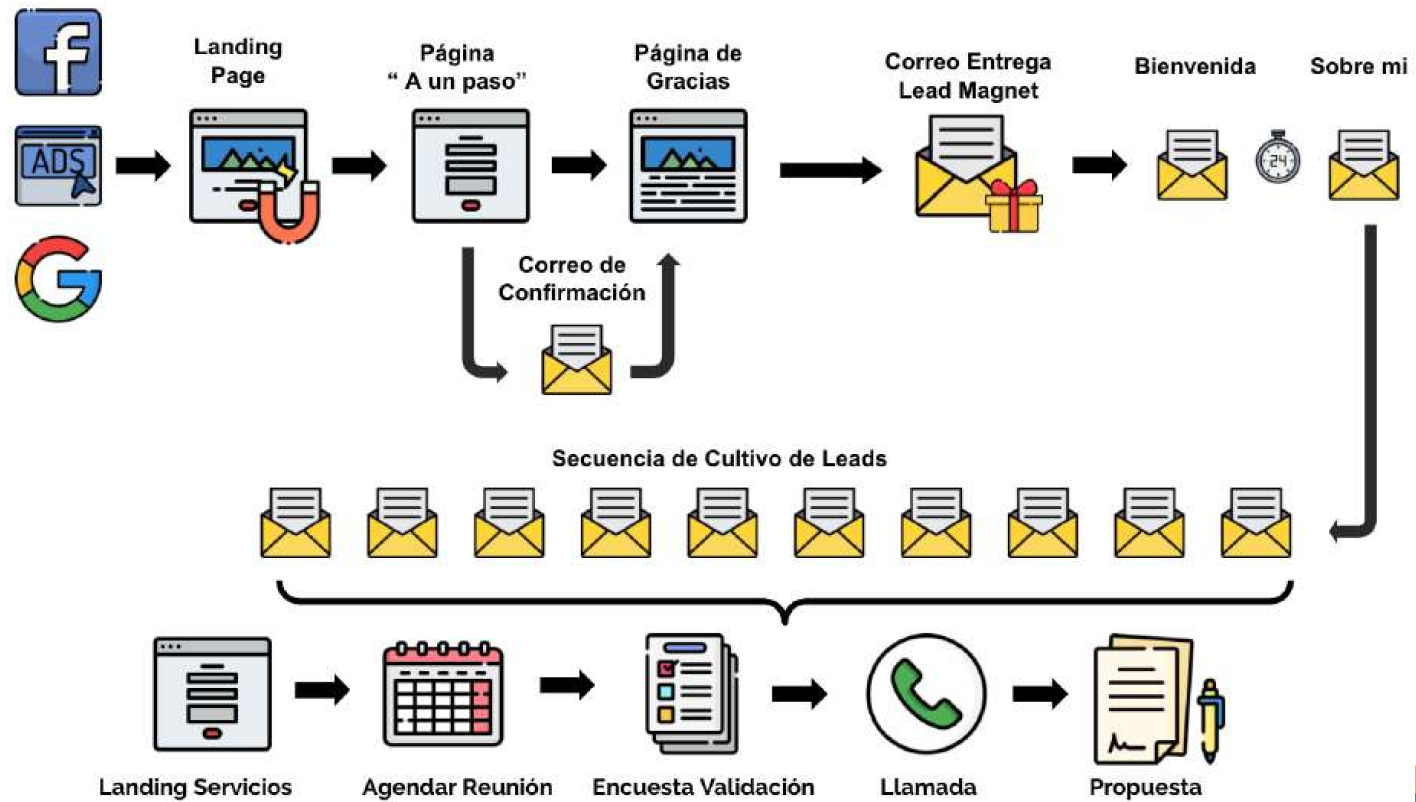
Dinámica de ventas = Embudo de ventas



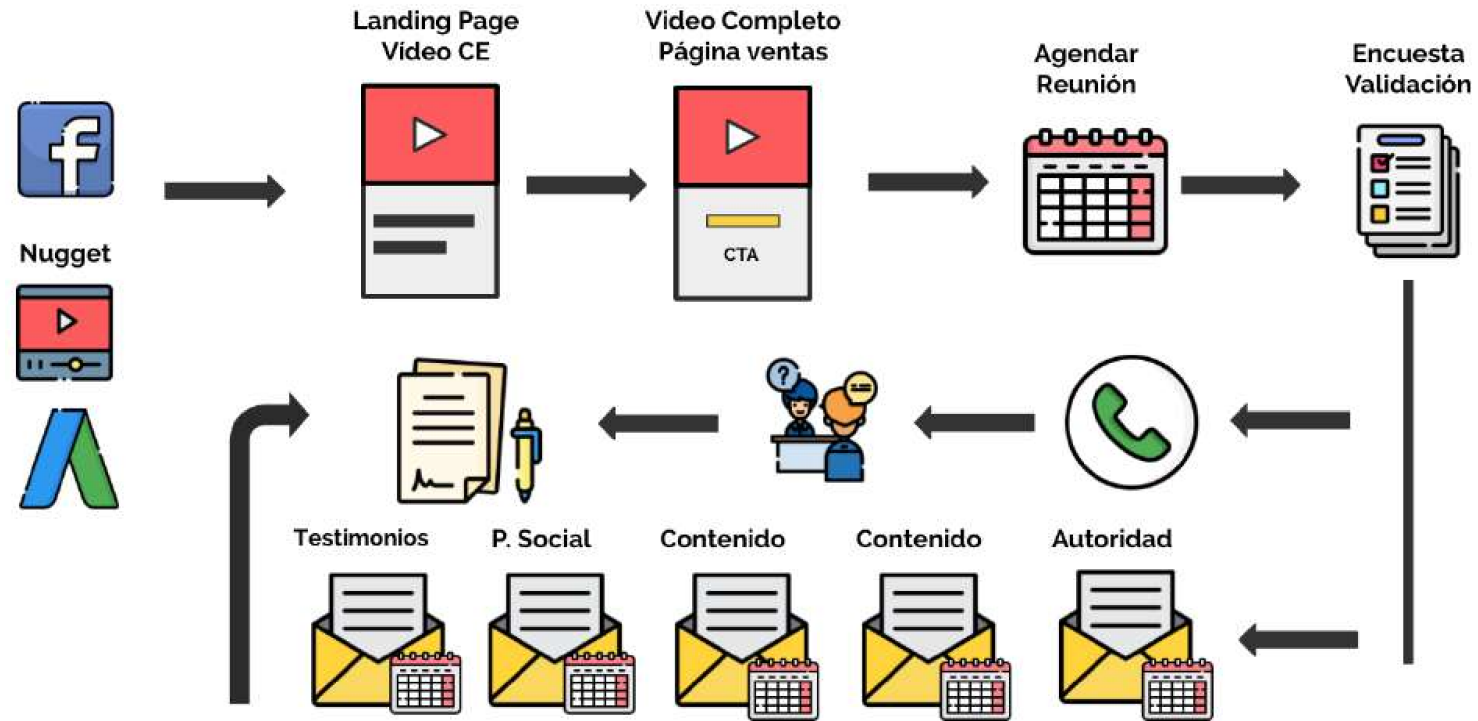
1.-Funnel de bienvenida para vender servicios/infoproductos



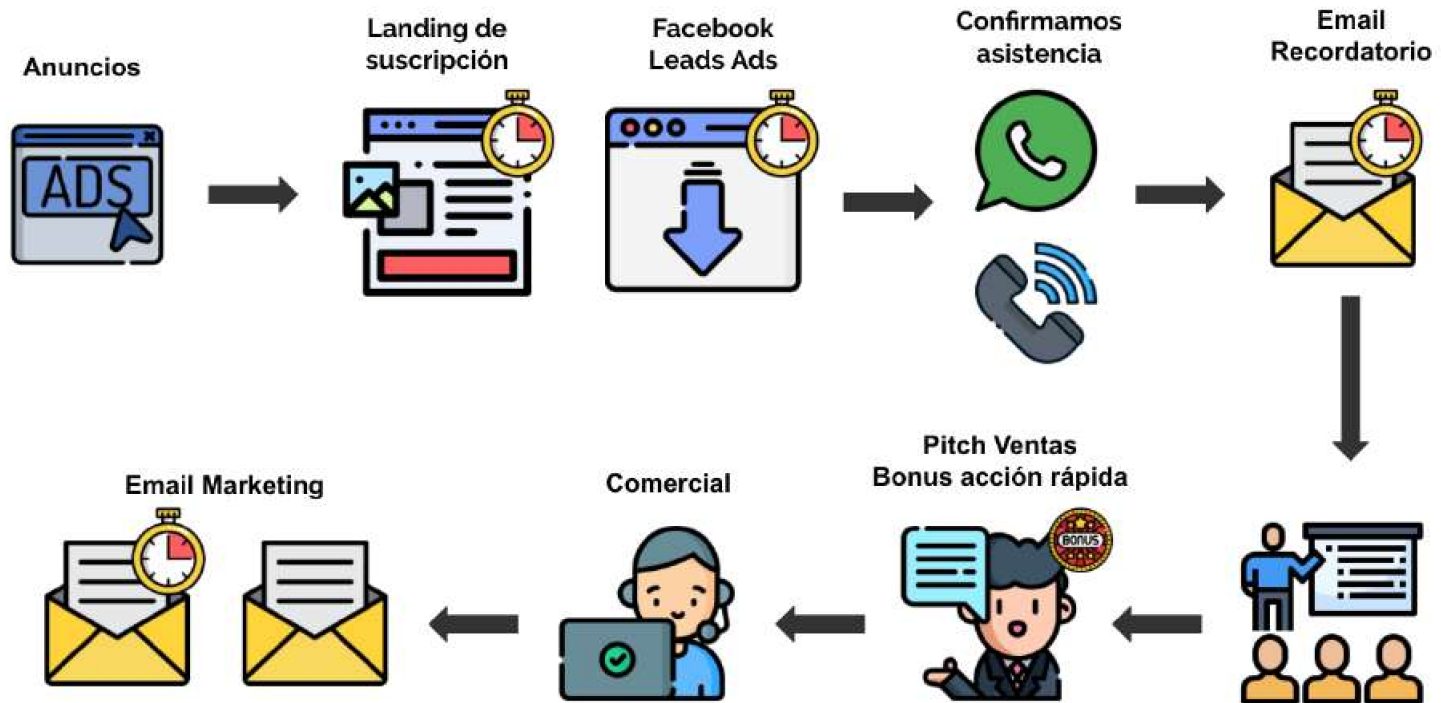
2.-Funnel para vender servicios



3.-Funnel para vender servicios 2



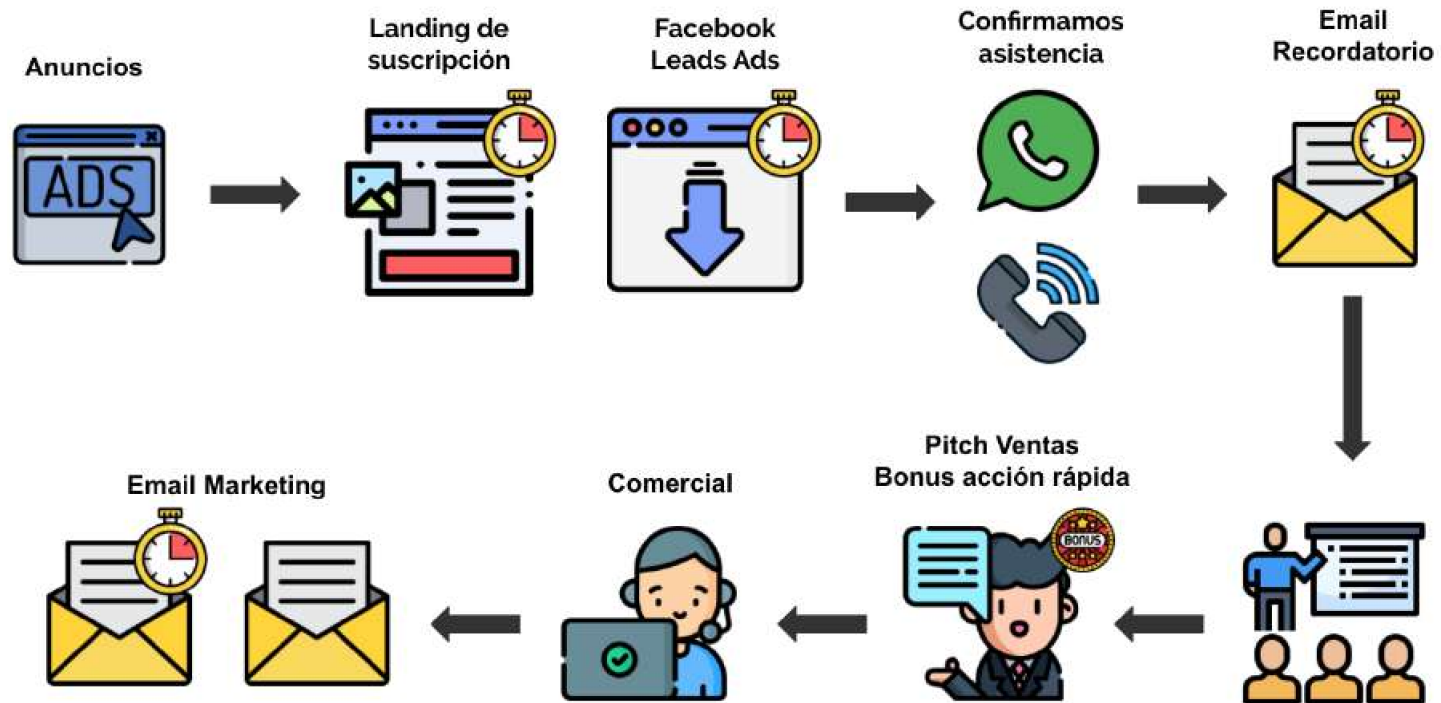
4.-Embudos de venta negocios físicos o de formación



Linfo de Rubén Máñez

EJEMPLOS DE EMBUDOS DE VENTA MÁS EFECTIVOS

5.-Funnel para negocios locales



11. ¿Cómo saber si funcionan o elijo bien?

Una vez identificadas las posibles innovaciones, es fundamental evaluarlas antes de implementarlas a gran escala. Los comerciales y pymes deben ser capaces de juzgar si una innovación realmente se ajusta a sus necesidades y capacidades.

a) Criterios de Evaluación

Aquí se presentan algunos criterios clave que deben tener en cuenta:

- **Relevancia:** ¿Esta innovación aborda un problema o necesidad específica de su negocio?
- **Facilidad de Implementación:** ¿Qué tan sencillo es integrar esta innovación en el negocio? Para los pymes y comerciales, la facilidad de uso y la curva de aprendizaje deben ser factores decisivos.
- **Coste vs. Beneficio:** ¿Cuál es la inversión necesaria en términos de dinero, tiempo y esfuerzo? ¿Qué tipo de retorno se puede esperar? Las innovaciones deben ser rentables a largo plazo.
- **Impacto en el Cliente:** ¿Cómo mejorará la experiencia del cliente esta innovación? Un enfoque en la satisfacción del cliente debe estar en el centro de cualquier cambio.

11. ¿Cómo saber si funcionan o elijo bien?

b) Pruebas Piloto

Antes de implementar una innovación a gran escala, se recomienda hacer pruebas piloto para evaluar su efectividad en condiciones reales:

- **Test en un Segmento Específico:**
- **Medición de Resultados:**

c) Retroalimentación Constante

- **Revisión de Indicadores Clave**
- **Ajustes y Optimización**

12. Como Implementar las Innovaciones con Éxito

a) Capacitación del Equipo

- **Entrenamientos Prácticos:** Proporcionar formación práctica sobre el uso.
- **Soporte Continuo:** Asegurarse de que el equipo tenga acceso a soporte.

b) Comunicación Clara

- **Explicación de Beneficios:** Comunicar claramente al equipo cómo esta innovación mejorará su trabajo.
- **Informar a los Clientes:** informarles y educarles sobre cómo utilizar estas nuevas herramientas.

12. Como Implementar las Innovaciones con Éxito

c) Seguimiento y Ajuste

Se requiere un seguimiento constante para asegurarse de que esté funcionando como se esperaba:

- **Evaluaciones Periódicas:** Programar revisiones regulares para analizar si la innovación
- **Flexibilidad para Cambiar:** Si la innovación no está funcionando como se esperaba, es importante estar dispuesto a hacer ajustes.

2.-La importancia de la innovación y la adaptación en la gestión de ventas exitosa"

5. Ejemplos Prácticos de Innovación y Adaptación

a) Comerciales B2B

Un comercial que vende soluciones tecnológicas puede adaptar su enfoque al usar inteligencia artificial para segmentar a sus clientes y automatizar la recomendación de productos.

b) Pequeño Emprendedor en Comercio Local

Un emprendedor en el sector de alimentos puede innovar creando una plataforma de pedidos en línea, ofreciendo una experiencia digital más fluida y mejorando la fidelidad del cliente con programas de recompensas personalizados a través de una app.

c) Adoptar Nuevos Canales de Venta

Un vendedor que solo usaba un modelo de tienda física puede adaptarse vendiendo a través de redes sociales, utilizando plataformas como Instagram o TikTok para mostrar sus productos, alcanzando un público más amplio y diversificando sus ingresos.

La IA : las pymes y emprendedores vendedores

Recomendaciones para Implementar la Venta Consultiva con IA

- **Comienza por lo básico:** Antes de implementar herramientas de IA, asegúrate de tener un buen conocimiento de tus clientes y de tus procesos de venta.
- **Elige las herramientas adecuadas:** Investiga las diferentes opciones disponibles y selecciona las herramientas que mejor se adapten a tus necesidades y presupuesto.
- **Capacita a tu equipo:** Asegúrate de que tu equipo esté capacitado para utilizar las nuevas herramientas y aplicar las técnicas de venta consultiva.
- **Mide los resultados:** Implementa un sistema de seguimiento para medir el impacto de tus acciones y realizar ajustes si es necesario.



- Actua como un experto en
- Explícale el contexto en el que te encuentras.
- Explícales cuales son tus objetivos
- Especifica que es lo que quieres y en la forma que lo quieres.
- Si se para que... Continua.




Email Marketing

- Necesito un [tipo de correo electrónico] que persuada a mi [persona ideal de cliente] para que compre mi [producto/servicio] destacando sus beneficios únicos y abordando posibles objeciones.
- Necesito un [tipo de correo electrónico] que convenza a mi [persona ideal de cliente] para que se registre en mi [programa/suscripción] explicando el valor que aporta y los beneficios que recibirán.
- Necesito un [tipo de correo electrónico] que haga que mi [persona ideal de cliente] sienta [emoción] sobre mi [producto/servicio] y los convenza de tomar [acción deseada]

Ventas

- ¿Cuáles son las formas más efectivas de aumentar el tráfico del sitio web y generar clientes potenciales? Mi industria es [industria], mi producto es [producto/servicio], y mi público objetivo es [perfil de cliente ideal]
- ¿Cómo podemos mejorar nuestras campañas de marketing por correo electrónico para aumentar las tasas de apertura y clics?
- ¿Cuáles son las últimas tendencias e innovaciones en marketing digital y cómo podemos aprovecharlas para nuestro negocio?



LinkedIn profile of Manuel Herrero Lopez. The profile header includes the text "Holded Software Online - Software de Facturación y Contabilidad en la Nube ¡Regístrate!". The profile picture shows a man in a suit. The background image is a modern office interior with a long conference table and green wall accents. The profile name is "Manuel Herrero Lopez" and his title is "CEO en Sinergias Globales. Consultor y formador". His location is "Sevilla y alrededores" and there is a link for "Información de contacto". The profile also lists two affiliations: "Sinergias Globales" and "Universidad De Sevilla".



<http://www.sinergiasconmanuelherrero.es/>



<https://www.sinergiasglobales.es/>



Gracias



Financiado por:





The logo features a stylized plus sign composed of four colored segments: a top green segment, a left orange segment, a bottom blue segment, and a right grey segment. To the right of this symbol, the text 'CEA' is written in a large, grey, sans-serif font, and 'mpresas' is written below it in a smaller, grey, sans-serif font.

Financiado por:



Colaboran:

