

FACTORES CLAVE PARA TRIUNFAR CON SUS ESTRATEGIAS DE VENTA

Para que tus estrategias de venta sean exitosas debes tener en cuenta los siguientes puntos.

1. Analiza, corrige e implementa

Analiza el retorno de inversión (ROI) de cada una de las acciones que estás llevando a cabo con el fin de:

- a. Eliminar las que no aportan verdadero valor.
- b. Mejorar las que puedan impactar positivamente tu pipeline de ventas.

2. Optimiza tus gastos

Al corregir y cambiar tus estrategias de venta te acercas cada vez más a tu meta comercial. Para saber qué acciones son las que te ayudarán a incrementar tu rentabilidad puedes:

- a. Analizar benchmarks de tu industria.
- b. Intentar y aprender de los errores, pues probar nuevas formas de adquirir más clientes siempre te dejará lecciones válidas.

3. Incrementa tu productividad

Aun cuando dediques mucho tiempo a optimizar tus acciones, si no haces lo propio con tu productividad con toda seguridad que te costará alcanzar los resultados deseados.

Para optimizar tu productividad puedes emplear tecnología de punta al apalancarte a través del uso de herramientas avanzadas. Esto te permitirá agilizar el proceso de ventas y reducir fricción.

El Software de ventas de HubSpot elimina la fricción reuniendo todas las herramientas y los datos en una sola plataforma potente y fácil de usar que le encantará a todo tu equipo.

4. Determina objetivos realistas

Determinar objetivos realistas para tus estrategias de ventas es vital para conseguir tus metas. Esto te ayudará a:

- a. Establecer una guía de ejecución de acciones que puedas llevar a cabo.
- b. Estimular a tu equipo sin abrumarlo.
- c. Evaluar tus acciones y contrastarlas contra los resultados.
- d. Corregir e iterar.

Ahora que has visto estos ejemplos, define cuáles puedes adaptar a tu negocio. Recuerda que las mejores estrategias de ventas requieren una planeación detallada para controlar todos los procesos y obtener los mejores resultados.