

Impulse®

Generación de Demanda

Más y mejores clientes.

*Más y mejores **ventas**.*

meritent

Campañas | Pipeline | Ventas

Introducción

Es de la máxima importancia que haya una integración y fluidez operativa entre marketing y ventas.

Problema

Muchas empresas mantienen discontinuidades entre las campañas de marketing y las ventas, generando ciclos largos y menor conversión.

Solución

Impulse® permite que se perfeccione el proceso comercial al tipo de empresa vendedora, al tipo de cliente y a la clase de producto.

Beneficios

Se aumenta la velocidad y conversión del pipeline de ventas.

Impulse®

Generación de Demanda

Más y mejores clientes.
Más y mejores **ventas**.

INTRODUCCIÓN

El pipeline de ventas es el flujo de las diferentes oportunidades comerciales en sus diferentes estados. Obviamente, las actividades que realizan los equipos de marketing y ventas para que este fluya de la manera más rápida y con mayor conversión posible, es de vital importancia para la empresa.

Hay varios modelos de pipeline —aunque todos comparten el mismo modelo general—, ya que se deben adaptar al tipo de empresa vendedora, del tipo de cliente y de la clase de ciclo de ventas que se realiza, esto último muy relacionado con el tipo de producto del que estemos hablando, si es empresarial (B2B) o a usuario final (B2C).

En base a esto, el proceso se define y se ajusta según la capacidad de aprendizaje de la empresa (de ahí que técnicamente se clasifique como un “pipeline maturity model”). No solo se debe madurar según el proceso de evolución de la fuerza de

ventas sino también de la evolución de la madurez de la demanda.

El proceso se suele representar con varias etapas, la última de ella es el proceso de ventas propiamente dicho (ver [SPEED](#)).

Está en la propia naturaleza del proceso comercial manejar el proceso de marketing de manera integrada con el de ventas, lo que permite mejorar grandemente la performance en resultados comerciales de la organización.

El proceso de aprendizaje del mercado —cuáles son los drivers de la demanda— se completa con la función de Business Analytics que permite cerrar el ciclo del **Impulse®** con una función que implica un proceso de mejora continua.

Se pueden mantener varios procesos “corriendo” en paralelo para diferentes cruces de clientes con productos.

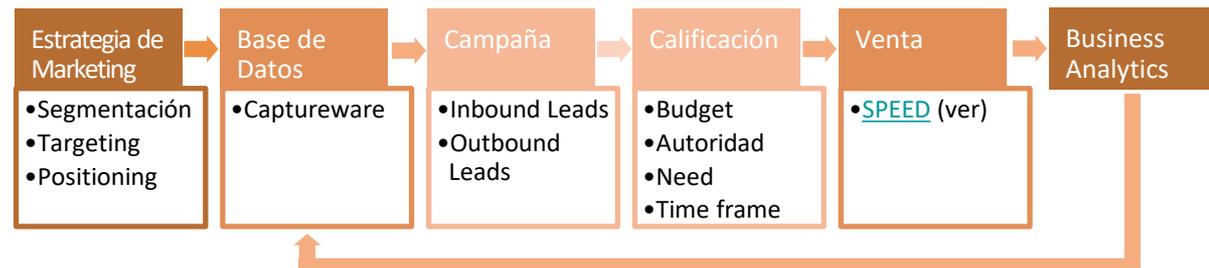


Diagrama conceptual. El real es mucho más complejo.

meritent

Campañas | Pipeline | Ventas

Impulse®

Generación de Demanda

Más y mejores clientes.
Más y mejores **ventas**.

PROBLEMA

Impulse® se desarrolló para mitigar los siguientes problemas:

- **Falta de Predictibilidad**
Muchas organizaciones no tienen visibilidad temprana de como “cerrará” el período (mes, *quarter*, año). Poder tener un pipeline actualizado dinámicamente y –por sobre todo- fluido, da un enorme poder en la toma de decisiones comerciales.



- **Alta Variabilidad**
Las variaciones en resultados de un ejercicio a otro son amplias.
- **Pérdida de Ventas**
Se pierden muchas ventas por la demora del área comercial en responder a los leads que fueron generados por las campañas. Se suele decir que se “enfriaron” los leads.

- **Procesos de Ventas Largos**
Aún con la mejor predisposición del equipo de ventas, los resultados demoran en aparecer.
- **Baja Rentabilidad**
Las ineficiencias y demoras en el pipeline resultan en una baja tasa de cierre de oportunidades lo que implica un menor retorno de la inversión de marketing.

Una de las principales características de Impulse® es que hay una verdadera integración, una continuidad entre lo que se conoce generalmente como “marketing” y la etapa de “ventas”, porque ambas están perfectamente acopladas.

De esta manera cada etapa se ejecuta con un claro control de “inputs” y “outputs” para saber cuanto valor se agrega en cada una de ellas.

Los aprendizajes de los procesos industriales aplicados a los comerciales han permitido mejorar grandemente las ganancias de las empresas que los utilizan.

Las empresas que requieran transformarse digitalmente deben tener sus procesos altamente integrados, incluyendo los comerciales: **Impulse®**.

meritent

Campañas | Pipeline | Ventas

Impulse®

Generación de Demanda

Más y mejores clientes.
Más y mejores **ventas**.

SOLUCIÓN

Impulse® permite resolver los problemas basándose en un proceso de marketing y ventas con una gran fluidez.

Este proceso tiene las siguientes etapas principales:

- **Estrategia de Marketing**
Tener una clara estrategia de cliente y un producto bien definido es el primer paso correcto para poder generar demanda de manera eficiente.
- **Base de Datos**
Según el tipo de cliente se requiere una base de datos para poder hacer prospección de clientes, como es típicamente en el mundo B2B. Pero en otros (B2C) se debe considerar que capturar prospectos es más una actividad realizada por procesos de marketing digital.
- **Captureware**
Se llama *Captureware* a las facilidades digitales por las cuales se consiguen leads en la web mediante la contra-entrega de algún valor a los mismos, para ser luego evaluados mediante herramientas analíticas y obrar según el mejor criterio para cada caso.
- **Campañas**
Las campañas son el corazón del

marketing y representan las movidas tácticas que se realizan para lograr generar demanda. Con ellas se generan leads tanto de tipo entrantes como salientes.

- **Calificación**

El proceso de calificación implica evaluar la probabilidad de vender un cierto monto a determinado cliente y evaluar cuantos recursos estamos dispuestos a invertir en ese potencial cliente.

- **Ventas (Selling Machine)**

En esta etapa del proceso de pipeline se trabaja en el proceso de ventas propiamente dicho –ver [SPEED-](#)

- **Business Analytics**

Una de las últimas mejoras que se han incorporado a los procesos de pipeline maduros, es la de analizar los datos y resultados recogidos a lo largo de todo el proceso, agregarle otros datos relacionados y poder concluir en proyecciones que permitan mejorar la performance del proceso de ventas de una manera virtuosa.

Impulse® permite mejorar la eficiencia de los procesos de venta basándose en probados modelos industriales.

meritent

Campañas | Pipeline | Ventas

Impulse®

Generación de Demanda

*Más y mejores clientes.
Más y mejores **ventas**.*

meritent

Campañas | Pipeline | Ventas

BENEFICIOS

Los beneficios de contar con un proceso integrado de marketing y ventas como es **Impulse®** son muchos e importantes:

- **Resultados más Predecibles**
Al estar basados en procesos, los resultados son más fácilmente predecibles, lo que implica cerrar el ejercicio con un valor más cercano a lo planificado.
- **Proceso Replicable**
El modelo es replicable más allá de las habilidades y experiencias de los participantes. No solo nos independiza de vendedores “estrella” sino que permite que los vendedores más noveles puedan llegar a su máxima performance en menor tiempo.
- **Modelo Escalable**
Este modelo se puede implementar para una fuerza de ventas propia o de canales indirectos, tanto pequeñas como regionales.
- **Más Ventas**
El proceso ayuda a la fuerza de ventas y canales a focalizarse en las mejores prácticas, lo que conlleva a lograr un mayor volumen de ventas en menor tiempo.

- **Más Rentabilidad**

El modelo promueve la venta de productos que generan mayor rentabilidad para la empresa.

Todas estas son transformaciones que impactan positivamente en los resultados. Y si bien somos creyentes que el futuro es sustentable solo si está soportado en un sólido corto plazo (ventas y rentabilidad), es también cierto que adicionalmente, hay otros beneficios de largo plazo:

- **Innovación**

Innovar es la única vía de diferenciación. Y es el talento el motor de la innovación. Al implementar procesos –en este caso de ventas- se asegura la calidad de la innovación transversalmente a la empresa.

- **Fluidez**

Los procesos aumentan la fluidez de las empresas y esta a su agilidad. Reducir las fricciones internas es una función de alto valor agregado.

Son múltiples los procesos operativos que hacen exitosa a una empresa. El de marketing y ventas no es el único pero es el primero de todos. Poder lograr un pipeline grande, fuerte y ágil es la mejor manera de asegurar el éxito en la empresa.



Méritent

www.meritent.com.ar

Avda. Libertador 2442, Piso 4^{to}

Olivos – Buenos Aires

ARGENTINA

(54 11) 4711-8919

info@meritent.com.ar