










# ¡ATENCIÓN! LÍDERES COMERCIALES

EN GMARKETING USA LLC, REVOLUCIONAMOS LA EFICACIA DE TU EQUIPO DE VENTAS  EN TAN SOLO 35 DÍAS  . CON NUESTRA METODOLOGÍA DE IMPLEMENTACIÓN DE KOMMOCRM

 Aumentando la productividad de los vendedores en un 34%, disminuyendo los tiempos de respuesta a prospectos a menos de 10 segundos , mejorando la retención y satisfacción de tus clientes . Garantizando un crecimiento de las ventas conversacionales como mínimo un 10%. 

**Si por alguna razón no está satisfecho con el proceso realizado, le ofrecemos una devolución de su dinero (no incluye el valor de los usuarios de kommo)**



Hemos trabajado con más de 400 pymes en Colombia, Latam y USA desde 2014. Después de testear miles de herramientas, hemos descubierto que los resultados se logran con un método paso a paso y acompañamiento 1:1 que garantiza resultados. Si tienes un equipo comercial comprometido, ESTAMOS SEGUROS DE TU ÉXITO.



**3 fases de nuestra metodología para que obtengas el máximo beneficio de la plataforma Kommo Crm**

## Conceptualización:



La clave para una implementación exitosa comienza con una sólida conceptualización. Queremos asegurarnos de que tu equipo esté en sintonía con los conceptos básicos del CRM, la gestión de prospectos y las tácticas en ventas conversacionales. Esta comprensión profunda sentará las bases para una adaptación fluida.

## Operatividad:



En esta etapa, llevamos la teoría a la acción. Con nuestra vasta experiencia en diversos procesos comerciales, integraremos y estandarizaremos tus operaciones en la plataforma. Juntos, optimizaremos tus tareas, agilizando procesos y creando una base sólida para un crecimiento constante.

## Automatización:



Nuestro equipo de expertos implementará flujos de trabajo inteligentes y eficientes. La automatización no solo simplificará tareas repetitivas, sino que también maximizará tu productividad y te permitirá enfocarte en lo que realmente importa: hacer crecer tu negocio.

# ENTREGABLES:



## **DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO COMERCIAL:**

Descripción gráfica del proceso comercial, describe el paso a paso o tareas que lo componen: saludo, seguimiento, depuración, etc.



## **MANUAL O GUIA DEL USO DE LAS HERRAMIENTAS:**

Manual o guía de campos, uso y explicación de etiquetas, fases de venta y demás herramientas a utilizar.



## **GUÍA DE EXPERIENCIA CHAT ENTRANTE:**

Guía de la gestión e interacción con los prospectos que lleguen al proceso comercial. Normalmente compuesta de: Saludo, Desarrollo, Calificación, Compromiso



## **GUÍA DE SEGUIMIENTO**

Descripción de cómo se realizará el seguimiento de prospectos, en que periodos de tiempo se deben de realizar y que material, contenido o comunicación se debe utilizar.

Dependiendo del proceso comercial, pueden existir diferentes fases donde se necesite un seguimiento.



## **GUÍA DE CIERRE:**

Pautas y pasos a seguir para realizar el cierre y posterior venta del servicio/producto.



## **MANUAL DE OBJECIONES**

En conjunto con el equipo comercial, estudiaremos las objeciones que normalmente los prospectos tienen y documentamos para cada una su respectiva respuesta, la idea es persuadir a los prospectos para que estas objeciones se conviertan en herramientas para apalancar la futura venta.



## **PREGUNTAS FRECUENTES**

Documentación de las preguntas frecuentes y las respuestas en su forma más adecuada según el proceso comercial



### **MATERIAL GRÁFICO DE APOYO:**

Material gráfico o de video que apoye al proceso comercial. Fichas de presentación, imágenes de apoyo descriptivas, etc.

Es necesario que la empresa cuente con material gráfico o de video, nuestra tarea es adaptar ese material gráfico de la mejor manera para poder ser usado en el proceso comercial



### **DIAGRAMAS DE AUTOMATIZACIONES/BOTS:**

Quedarán documentados en diagramas de flujos las automatizaciones o bots que se realicen en este proceso



### **VIDEOS TUTORIALES:**

<https://kommo.gmarketing.co/documentacion/>



### **REUNIONES**

2 horas de reunión semanal grupal para aclarar dudas y preguntas. Viernes 4-6 pm horario colombia

# Estructura de Reuniones ROAD MAP

 DURACIÓN:  
1,5 HORAS



## INTRODUCCIÓN A LA HERRAMIENTA KOMMO CRM:

Introducción a Kommo CRM y Conceptos Fundamentales.

 DURACIÓN:  
2 HORAS



## BRIEF:

Objetivo:  
Comprender el Proceso Comercial, Gestión Actual y Perfil del Equipo.

 DURACIÓN:  
1 HORA



## CAPACITACIÓN, COMERCIO Y VENTAS CONVERSACIONALES:

Capacitación en Ventas Conversacionales para el Equipo Comercial.

 DURACIÓN:  
1,5 HORAS



## DISEÑO DEL PROCESO COMERCIAL EN KOMMO CRM:

Configuración Proceso Comercial en Kommo CRM y Creación Contenido Embudo.



### **CHAT ENTRANTE, SEGUIMIENTO Y CIERRE:**

Diseño conjunto de pautas para gestionar chats entrantes, seguimiento y cierre con el equipo comercial.



### **SOCIALIZACIÓN**

Del uso de las herramientas/automatizaciones que ayudaran con los procesos diseñados en la anterior reunión (Chat entrante, seguimiento y venta)



### **AUDITORÍA**

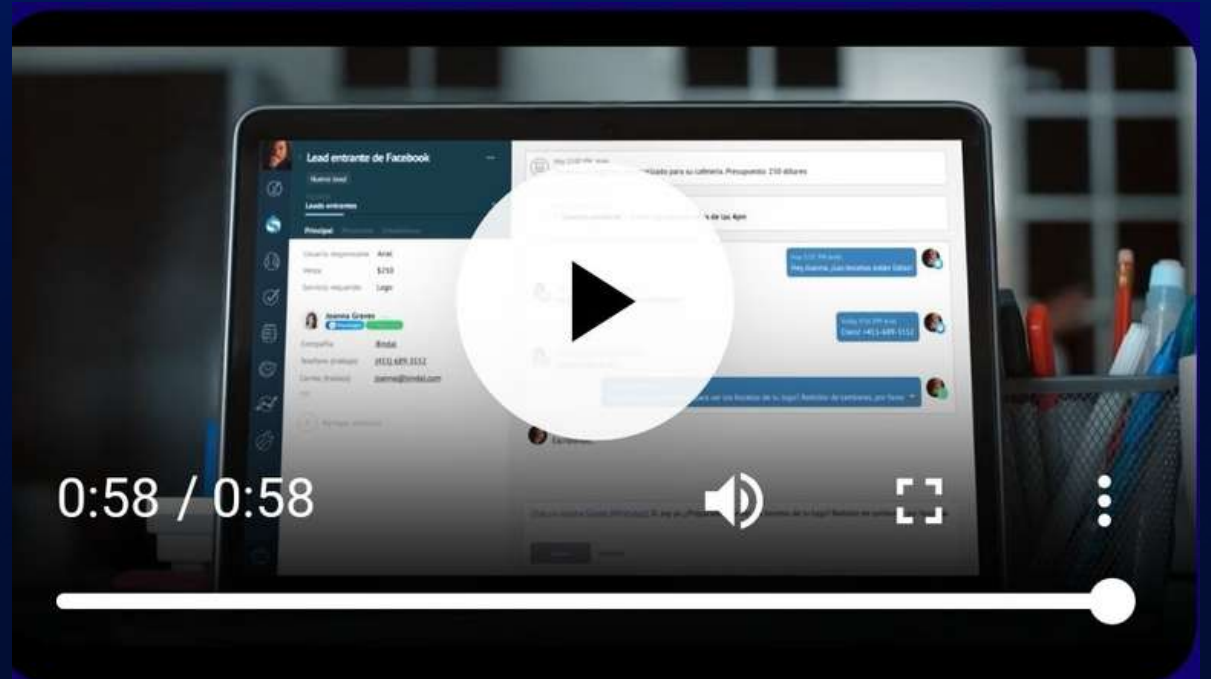
Revisión del funcionamiento del equipo comercial usando la herramienta kommo crm





# Te presentamos Kommo Crm

Con Kommo, obtendrás una solución completa para mejorar tus ventas. Automatiza tus procesos de venta, gestiona tus leads, capta más clientes potenciales, realiza campañas publicitarias enfocadas y automatiza el flujo de trabajo. La interfaz intuitiva de Kommo simplifica su uso y aumenta la productividad de tu equipo de ventas.



▶ [Click ver el video](#)

## Según estudios de:



Hasta  
**\$8.71**

Es el retorno de inversión por dólar gastado cuando se implementa adecuadamente un CRM.



LOS CLIENTES  
OMNISCANAL  
GASTAN UN  
PROMEDIO DE:

**10%** Más en línea que los clientes de un solo canal



El **74%**

de las empresas informaron que su CRM les dio mejor visibilidad de los datos del cliente.



# Beneficios solo para ti

**COMPRA**

**ADQUIERE GRATIS**

6 meses

+ 1 mes

8 meses

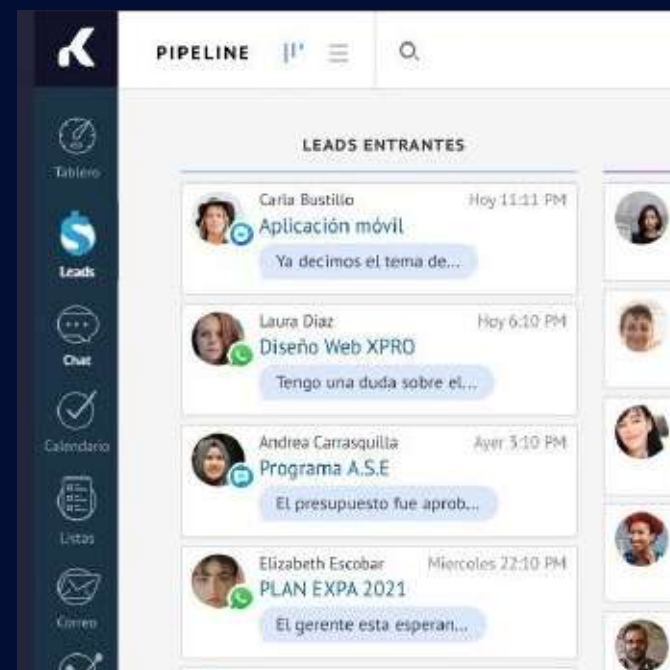
+ 2 meses

10 meses

+ 3 meses

18 meses

+ 7 meses



## Tu plan perfecto

**BÁSICO**

**15USD**

POR USUARIO POR MES

Embudo de ventas, integraciones de mensajería y correo electrónico, chat en vivo, soporte, REST-API, certificado SSL, copia de seguridad de datos, análisis de Google y más.

**AVANZADO**

**25USD**

POR USUARIO POR MES

Características del Plan Básico Salesbot, automatizaciones, KPIs y plan de ventas, pronósticos, análisis de llamadas, webhooks, widgets y más

**EMPRESARIAL**

**45USD**

POR USUARIO POR MES

Características del Plan Avanzado Lead Scoring, copia de seguridad periódica con archivo enviado por correo electrónico, seguimiento de la actividad y duplicación del espacio de almacenamiento

\*Compra mínima de 6 meses





## ¡MAXIMIZA EL POTENCIAL DE TU EQUIPO DE VENTAS!

### PRESUPUESTO

-----  
-----

FECHA --/--/----

Tipo de plan	Precio	Meses	(+) Meses gratis	Usuarios	Total
--------------	--------	-------	------------------	----------	-------

-----	\$--	-	-	-	\$--- uds
-------	------	---	---	---	-----------

Servicio	Precio
----------	--------

Implementación, transformación y acompañamiento para mejorar el proceso comercial de su empresa con Kommo CRM.

\$680 uds

 **GMARKETING USA LLC**

848 BRICKELL AVE STE 950  
33131 UNITED STATES, MIAMI, FLORIDA

 **GMARKETING SAS**

CALLE 26N # 5AN -50 CALI, VALLE DEL CAUCA, COLOMBIA