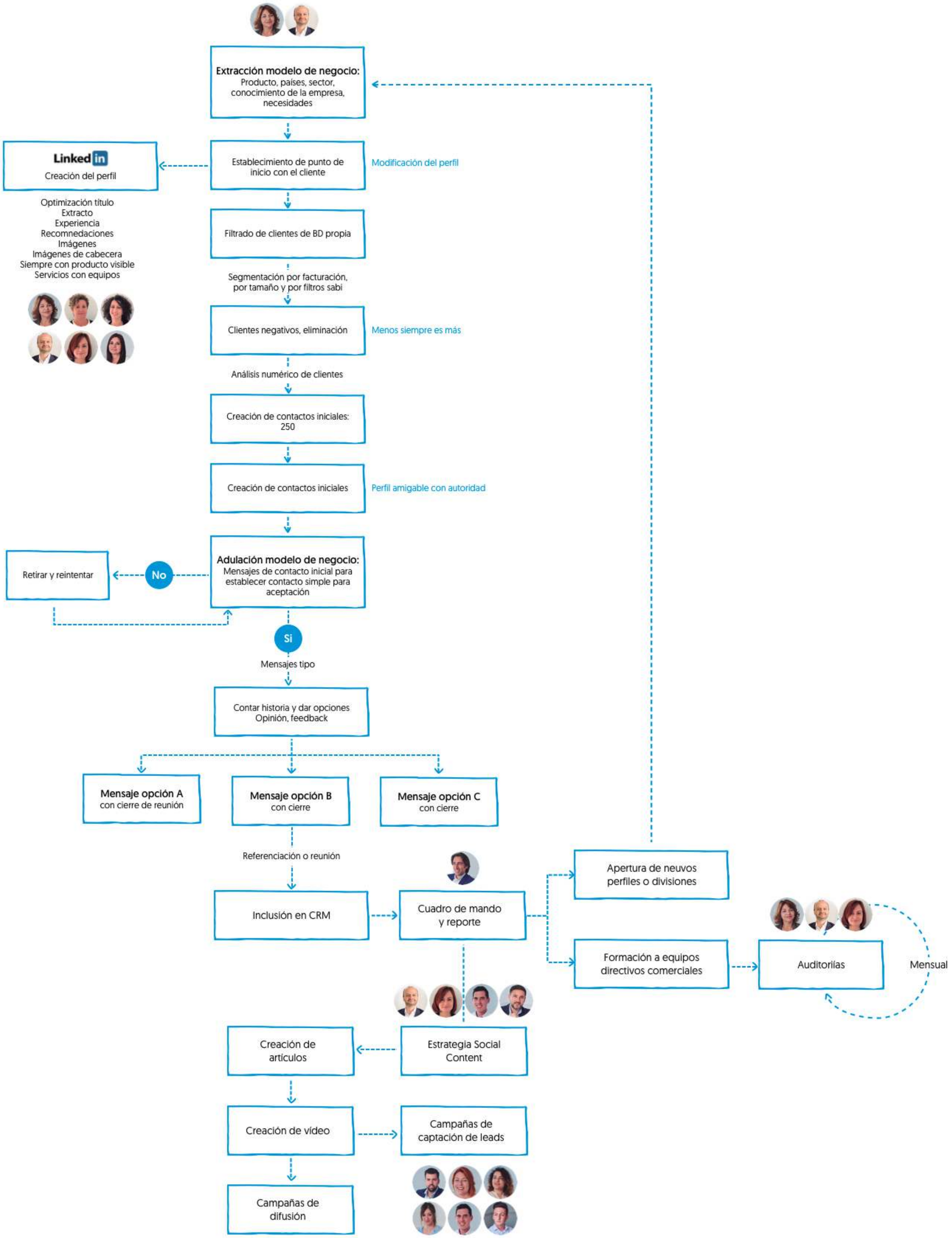
Extracción modelo de negocio:
Producto, países, sector, conocimiento de la empresa, necesidades
Establecimiento de punto de inicio con el cliente
Modificación del perfil
Linked in
Creación del perfil
Optimización título
Extracto
Experiencia
Recomnedaciones
Imágenes
Imágenes de cabecera
Siempre con producto visible
Servicios con equipos
Filtrado de clientes de BD propia
Segmentación por facturación, por tamaño y por filtros sabi
Clientes negativos, eliminación
Menos siempre es más
Análisis numérico de clientes
Creación de contactos iniciales: 250
Creación de contactos iniciales
Perfil amigable con autoridad
Adulación modelo de negocio:
Mensajes de contacto inicial para establecer contacto simple para aceptación
No
Retirar y reintentar
Si
Mensajes tipo
Contar historia y dar opciones
Opinión, feedback
Mensaje opción A
con cierre de reunión
Mensaje opción B
con cierre
Mensaje opción C
con cierre
Referenciación o reunión
Inclusión en CRM
Cuadro de mando y reporte
Apertura de neuvos perfiles o divisiones
Formación a equipos directivos comerciales
Auditoriías
Mensual
Estrategia Social Content
Creación de artículos
Creación de vídeo
Campañas de captación de leads
Campañas de difusión