

# FESTIC

Sistemas automatizados de  
ventas

Juan David Patiño Molano



# Juan David Patiño Molano

**Fundador de 7AM Digital.** Profesional en marketing y experto en metodologías de innovación y presentación de negocios. Experto en marketing digital y Growth Marketing. Asesor de mercadeo para programa micro MBA de Fundación Carvajal. Jurado y entrenador de pitch comercial en universidad Autónoma de Occidente, ICESI, Fundación Carvajal, Alta Perspectiva y ferias de emprendimiento escolares.

# FESTIC



# 3 etapas de un embudo de ventas

Conozcamos cómo es un embudo de ventas y porqué es importante conocer este concepto



# 3 razones de por qué no te están comprando

- ❑ Los tiempos de espera de respuesta en conversaciones son altos.
- ❑ El cliente no encuentra el medio transaccional adecuado.
- ❑ No hay un discurso comercial persuasivo.

# FESTIC





## Sistemas automatizados de ventas

Conjunto de herramientas y procesos que buscan conseguir más ventas a partir de la optimización y digitalización de las etapas del embudo de ventas.

- ❑ **Propuesta de valor**
- ❑ **Herramientas digitales**

# Implementando un sistema automatizado de ventas

## PASO 1: Propuesta de valor

¿Cómo hacemos para que nuestro público objetivo se interesa en nuestra marca/empresa?

- Descuentos/ofertas.
- Ebook
- Lista de espera (Nuevo)

# FESTIC



# Implementando un sistema automatizado de ventas

# FESTIC

## PASO 1: Propuesta de valor

### Aplicación práctica

¿Qué propuesta de valor vas a escoger para tu sistema automatizado de ventas?



nu

### Nu Colombia. El futuro es morado.

Desafiamos la complejidad de los servicios financieros a través de tecnología y una experiencia simple, humana y transparente.

Sé uno de los primeros en tener la tarjeta de crédito Nu. Escribe aquí tu correo electrónico

Inscríbete en la lista de espera. →

A screenshot of a website article. The main heading is "Informe de Industria: Comercio en Colombia 2020". Below it, there's a sub-heading "gratuito más completo sobre comercio electrónico en Colombia". The text discusses the growth of e-commerce in Colombia, mentioning that sales are expected to reach \$5.386 million in 2020. There is a form on the right side of the page titled "¡Obtén tu copia digital!" with fields for Name, Surname, Email, Country, and Phone Number, and a "Selección" button.

A screenshot of an e-commerce product page for "Oferta Amino Energy 65 serv". The page features a red header with navigation links like "INICIO", "OFERTAS", "PRODUCTOS", "OUTLET", and "INFORME DE GUÍAS". The product is shown in a black and red container. The price is displayed as \$168.600, with a crossed-out price of \$477.500. There are "ANTES" and "AHORRA" labels. The page also shows "Unidades Vendidas: 15" and a "SELECCIONAR" button. A "ANADIR AL CARRITO" button is at the bottom.

festic.cali.gov.co



# Implementando un sistema automatizado de ventas



## PASO 1: Propuesta de valor

### Lista de espera

1. ¿Cuál es la propuesta de valor del nuevo lanzamiento?
2. ¿Qué beneficios voy a dar por inscribirse en la lista de espera?
3. ¿Cuál es la fecha programada para hacer lanzamiento?

### Ofertas/descuentos

1. ¿Cuál es el descuento u oferta que voy a dar?
2. ¿Cuál va a ser la vigencia de dicha oferta/descuento?
3. ¿Por qué es interesante esta oferta/descuento para mi cliente?

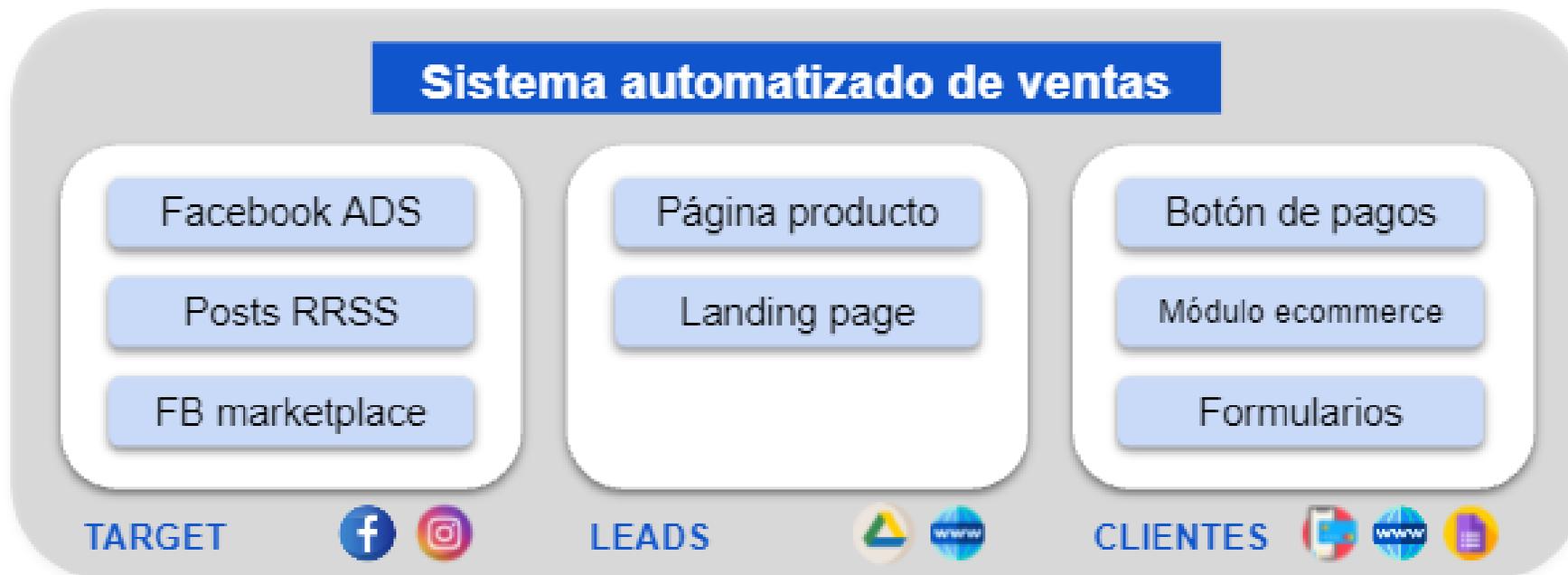
### Ebook

1. ¿Cuál será el tema central del ebook?
2. ¿Cuál será el título del ebook?
3. ¿Por qué mi público objetivo descargaría mi ebook?

# Implementando un sistema automatizado de ventas

## PASO 2: Herramientas digitales

Conjunto de herramientas que nos van a permitir llevar a cabo la estrategia.



# Canales transaccionales

## PASO 2: Herramientas digitales

Con el fin de obtener más clientes en nuestro negocio, es importante asegurar **óptimos canales transaccionales**. No importa si vendemos productos o servicios, o tengamos modelos B2C o B2B.

Implementando un sistema automatizado de ventas

# FESTIC

Botón de pagos

Módulo ecommerce

Formularios

CLIENTES



# Canales transaccionales

## PASO 2: Herramientas digitales

Todas las opciones son útiles, pero depende de nuestro negocio y objetivo vamos a seleccionar la que más se ajuste.

### Botón de pagos



### Módulo ecommerce

### Formularios



# Canales de recepción o interacción

## PASO 2: Herramientas digitales

Nuestros clientes potenciales necesitan tener un espacio en donde puedan **conseguir lo que requieren al instante**.

Implementando un sistema automatizado de ventas

# FESTIC

Página producto

Landing page

LEADS



# Canales de recepción o interacción

# FESTIC

## PASO 2: Herramientas digitales

Yoggo Tienda virtual Google Drive



### CAMA DE CORAZÓN PARA PERROS PEQUEÑOS

**\$79.000**

¿Por qué mi perro necesita su propia cama?

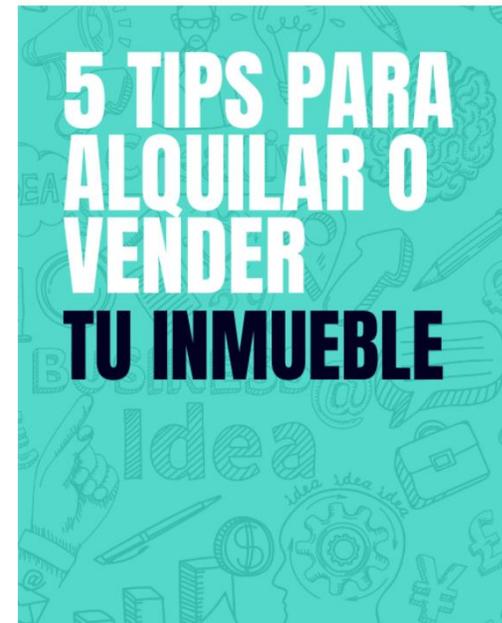
La cama aísla a tu peluda mascota del suelo, algo bueno tanto en verano como en invierno o en el Calor.

#### DETALLES:

- \* Aptas para Climas Calidos o fríos
- \* Para Gatos o Perritos MEDIANOS
- \* Incluyen Cremalleras para lavar (a mano)
- \* Espuma Suave
- \* Se envía Compacta, bien empacada.
- \* Recupera su Forma.

Comprar

<https://bit.ly/producto7AM>



### EBOOK: 5 CLAVES PARA ALQUILAR O VENDER TU INMUEBLE

En este eBook encontrarás 5 consejos para que puedas vender mejor tu casa o alquilarla y no tener dolores de cabeza en el proceso.

Compártenos unos datos que te pedimos a continuación y descárgalo.

Descargar

<https://bit.ly/forms7AM>

# Canales de atracción o scouting

## PASO 2: Herramientas digitales

Son todos aquellos canales que nos permiten hablar de nuestra marca/empresa a nuestro público objetivo.

- Estados de WhatsApp
- Historias de Instagram
- Pautas publicitarias
- Portada del sitio web
- Email Marketing (correos masivos)
- Menciones por terceros
- Posts en Redes sociales
- Artículos del sitio web

## Implementando un sistema automatizado de ventas

# FESTIC



TARGET





## Sistemas automatizados de ventas

- Valor para mi público objetivo.
- Generación de base de datos.
- Incremento de posicionamiento de marca.

Lo más importante no es implementar muchas herramientas sino **INTEGRARLAS** para crear

# ¡Gracias por su atención!



ALCALDÍA DE  
SANTIAGO DE CALI

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE  
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN  
Y LAS COMUNICACIONES

# Recursos adicionales

# FESTIC

- ❖ [Tutorial: Crear una cuenta en botón de pagos Wenjoy.](#)

