



Kapuce Digital

Solo para marcas inteligentes

Unidad de
Ventas Inteligentes

Unidad de ventas inteligentes

Es la unidad que fusiona el marketing y la venta. Se dedica a generar estrategias que atraen nuevos clientes potenciales para luego emplear un proceso de embudos efectivos y sistematizados, asegurando el cumplimiento de las metas de y objetivos planteados.



Promesa básica

- **Integramos marketing y ventas**
- **Proceso de implementación en 2 meses y medio**
- **Los primeros resultados se presentan al tercer mes**
- **Captamos nuevos leads de manera sistemática**
- **Aceleramos el ciclo de ventas**



Funciones de la Unidad

Ciclo de Inbound Marketing

- Diseña las estrategias de captación de clientes.
- Ejecuta las campañas estipuladas para el período de ventas.
- Genera y organiza las nuevas oportunidades de negocio.
- Califica cada oportunidad.

Ciclo de Aceleración de Ventas

- Recibe las oportunidades de ventas.
- Las analiza los perfiles de los tomadores de decisiones.
- Diseña el ciclo de ventas.
- Establece criterios de conversión.
- Diseña y ejecuta campañas aceleradoras personalizadas.
- Lleva un seguimiento de cada oportunidad con CRM HubSpot
- Acelera el cierre de la venta.
- Entrega resultados y reportes





Nosotros

te ayudamos

a construirla

Primera Fase

- Se realiza un levantamiento de información (Bases de datos + Histórico de ventas).
- Se organiza la base de datos.
- Se planifica:
 - La meta trimestral de ventas.
 - El embudo de ventas.
- Se definen las tareas y responsabilidades del equipo en la unidad a implementar.
- Se diseñan los criterios de calificación de clientes.
- Se adquiere, se configura y se realiza la inducción en nuestro **CRM HubSpot** según requerimientos específicos.



Duración aproximada: 15 días hábiles

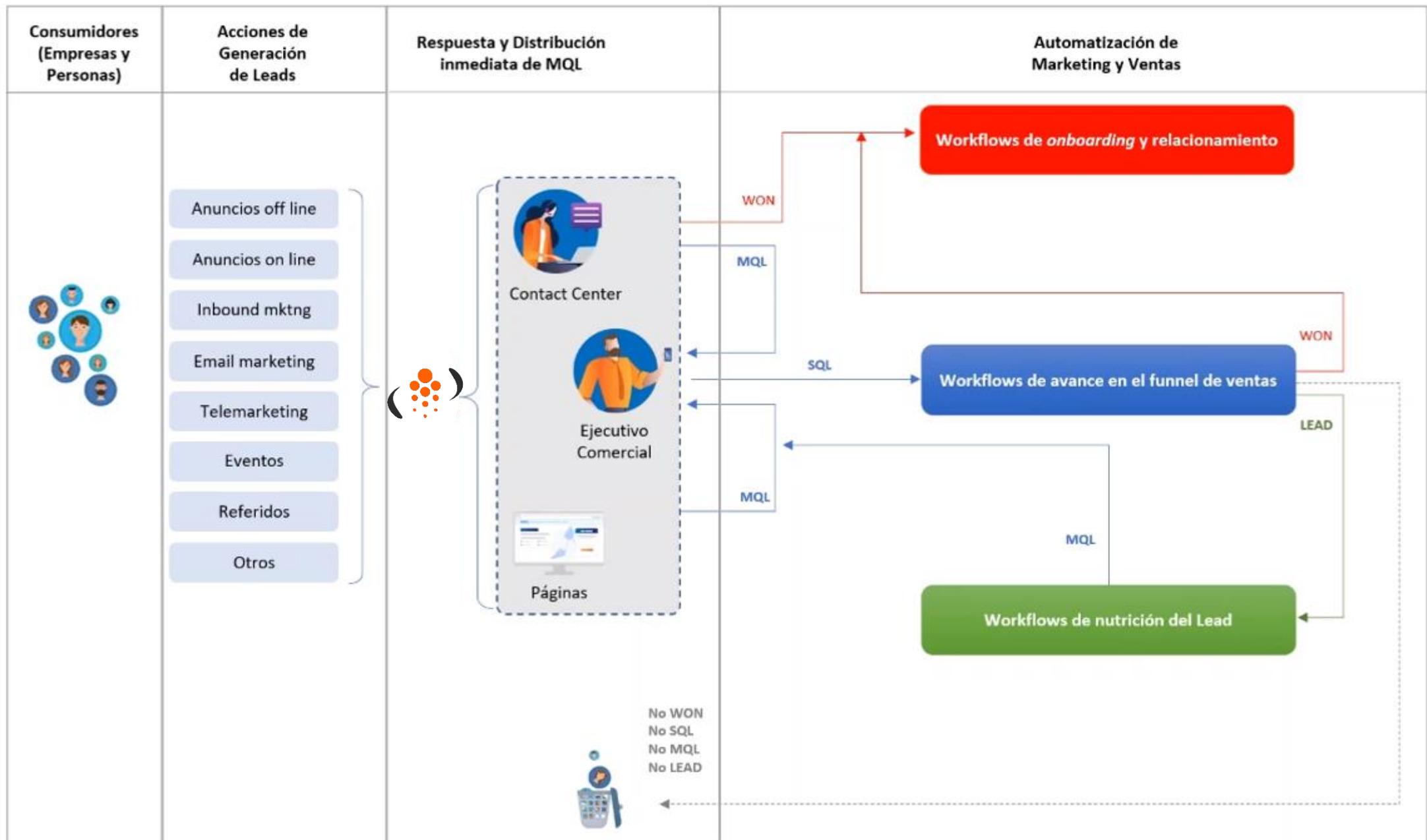
Segunda Fase

- Se Diseña y configura el Pipeline de ventas según criterios particulares.
- Se diseña la oferta de servicio/producto.
- Se diseña la primera campaña con los siguientes objetivos:
 - Captación de nueva data.
 - Generación de los primeros Leads de marketing.
 - Se realiza el ejercicio de inserción y procesamiento de las nuevas oportunidades.
 - Construcción del Forecast (proyección de ventas).
- Se da formación en campañas de Remarketing B2B para las oportunidades pausadas.
- Se brinda una asesoría de 2 horas para el equipo en ventas por redes sociales con el objetivo de aumentar la captación de nuevas oportunidades.

Nota importante: Las fases de negociación y cierre corren por parte del cliente.

Duración aproximada: 2 meses







Entregable:

**Embudo de
ventas y Forecast
para el siguiente
trimestre**

La unidad de Marketing Inteligente Tiene 4 versiones



**Marketing
Basado
en Cuentas**

B2B



**Marketing
Consumo
Masivo**

B2B2C



**Marketing
para
E-Commerce**

B2C



**Marketing
de
Servicios**

C2B

**Adaptados para cada tipo de
Negocio - Mercado**

Resultados Esperados



Aumento progresivo
de las ventas



Considerable mejora
en la experiencia
del cliente



Optimización de los
recursos de Marketing
y ventas



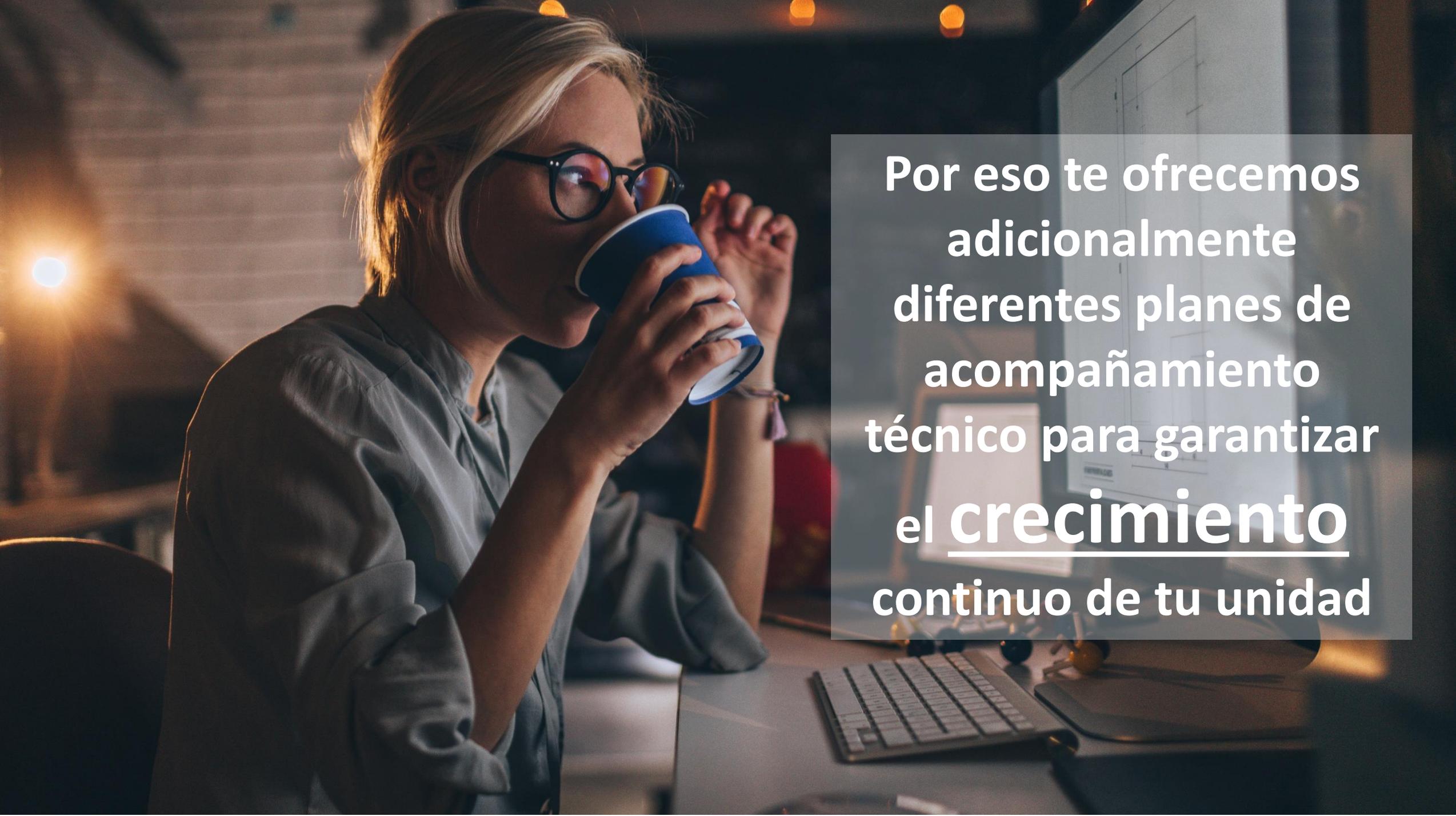
Aumento en aperturas a
nuevas oportunidades
de negocio



A woman with blonde hair and glasses is sitting at a desk in a dimly lit office at night. She is holding a blue and white cup to her lips and drinking. In the background, there are computer monitors and a keyboard on the desk. The lighting is warm and focused on the woman.

Nuestra práctica es
acompañar a los clientes
en el desarrollo de su
departamento de

Marketing
Inteligente

A woman with blonde hair and glasses is sitting at a desk in a dimly lit office at night. She is holding a blue cup to her lips and drinking. In the background, there are computer monitors and a keyboard on the desk. The scene is illuminated by warm, low-key lighting, creating a focused and professional atmosphere.

Por eso te ofrecemos
adicionalmente
diferentes planes de
acompañamiento
técnico para garantizar
el crecimiento
continuo de tu unidad

Servicios de acompañamiento y apoyo a la unidad

1

Diseño de campañas digitales adaptadas a cada estado del cliente

2

Plan de consultorías para afinar estrategias según la cuenta

3

Plan de analítica web para identificar y monitorear puntos de conversión



Solo para **Marcas Inteligentes**

IBM Watson Marketing

noel@kapuce.com

 @kapucedigital

  Kapuce Digital

+58 414-5126878 / +58 251.2525539

