

GUÍA DE IMPLEMENTACIÓN DE CRM

Herramienta para equipos de ventas



INTRODUCCIÓN



A. Introducción y Objetivo
[Ver video](#)

B. Instructivo
[Ver video](#)





PASOS PARA UNA IMPLEMENTACIÓN EXITOSA

- Introduce la herramienta y sus beneficios para cada una de las partes.

¿Qué beneficio me trae como vendedor usar el CRM? ¿Qué beneficio me trae como Director Comercial?

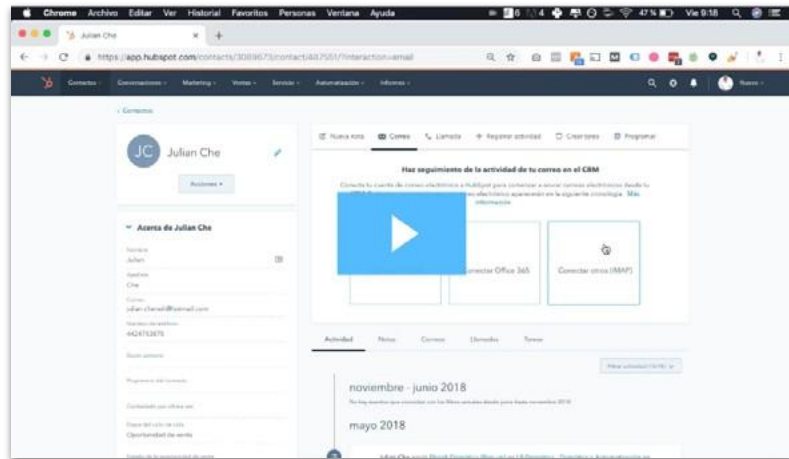
- Capacita al Equipo en el uso del CRM. No hay nada peor que una herramienta complicada que nos obligan a aprender y usar a la fuerza, por fortuna HubSpot CRM no es una de ellas, pero aun así es importante capacitar al equipo para que no se sientan intimidados con la nueva herramienta. Esta guía te ayudará a resolver el 80% del trabajo.
- Empieza a solicitar su uso a un grupo pequeño. Puede ser un equipo de ventas, una región o un departamento, pero trata de hacer la implementación a escala, antes de hacerlo en toda la empresa. Aquí aprenderás los desafíos y dudas con los que se enfrentarán las personas al empezar a usarlo y será más fácil de controlar y solucionar.
- Implementarlo como parte de tus procesos de la empresa. Empieza a medir KPIs de ventas, a pagar comisiones o solicitar reportes que partan del uso del CRM. Este paso es muy importante, ya que si las personas perciben que el uso del CRM no es importante y no hay consecuencias al dejar de usarlo, ten por seguro que lo van a dejar de usar para volver a sus métodos ineficientes de prospección.



DIGITAL MARKETING

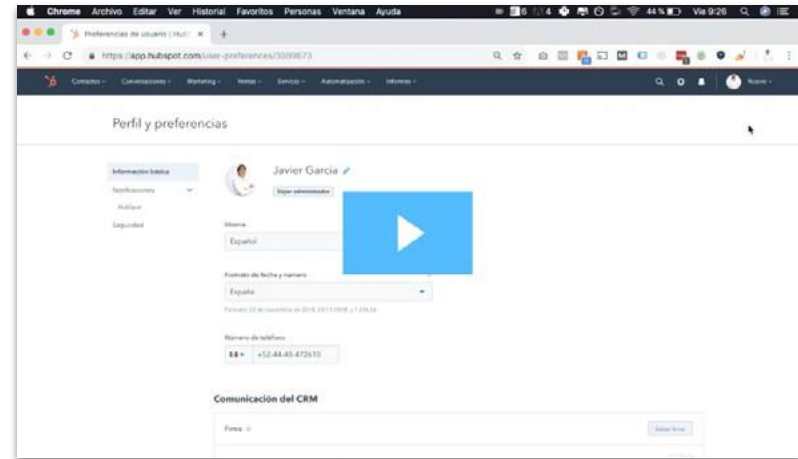
PARA EL VENDEDOR

A. Sincronizar tu email



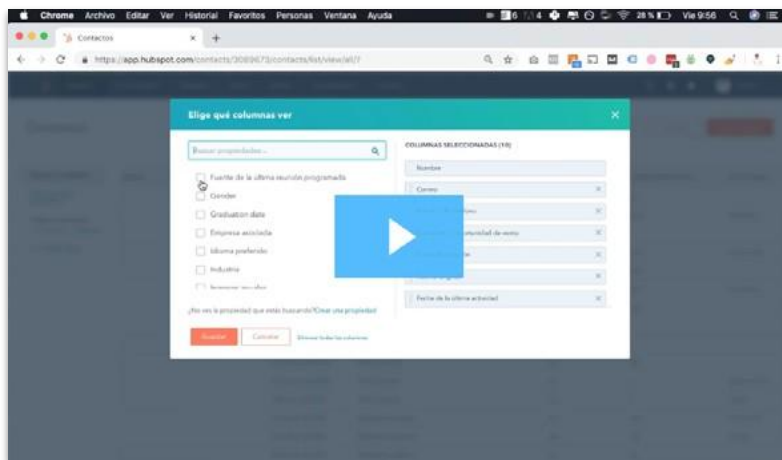
Soapbox - Sincronizar tu correo electrónico en Hubspot

B. Agregar tu firma al correo



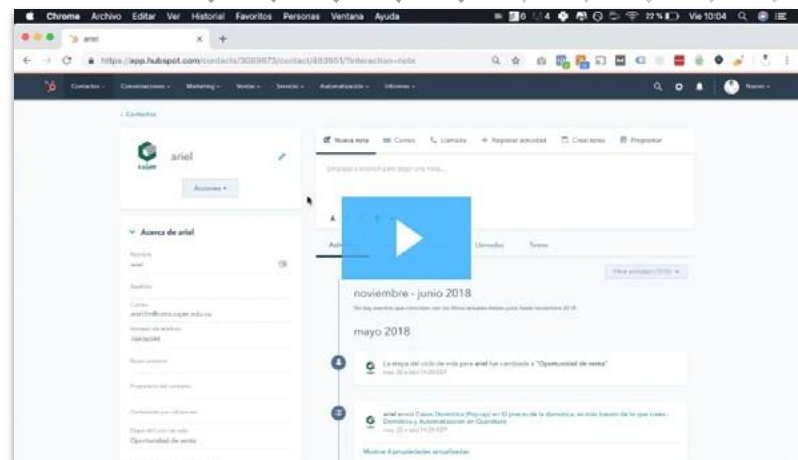
Soapbox - Editar cuenta y agregar firma

C. Filtros de contactos y columnas de datos



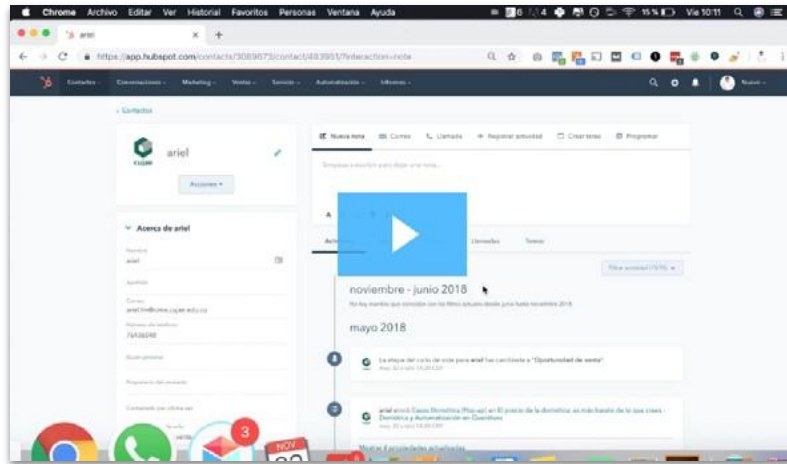
Soapbox - Personalizar columnas y filtrar contactos

D. Anatomía del contacto



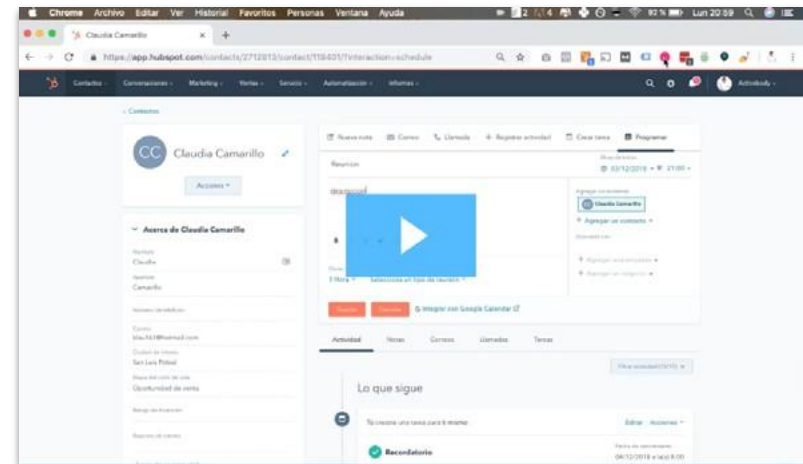
Soapbox - Anatomía del contacto en Hubspot

E. Modificar sección de ABOUT.



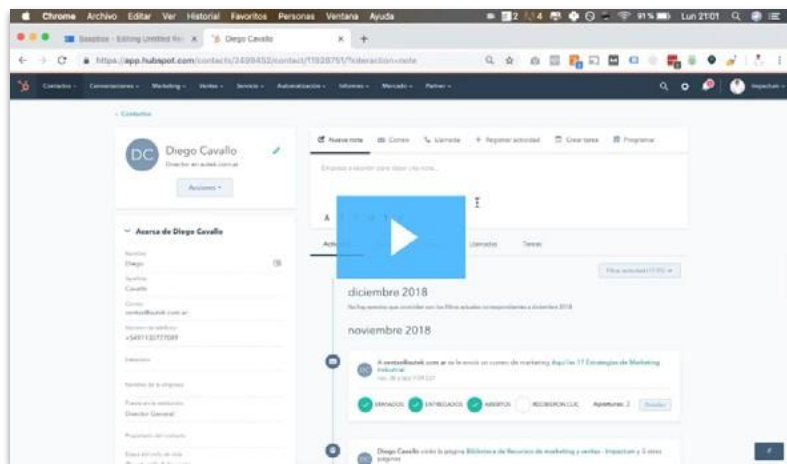
Soapbox - Personalizar About

F. Agregar notas, llamadas, reuniones y tareas



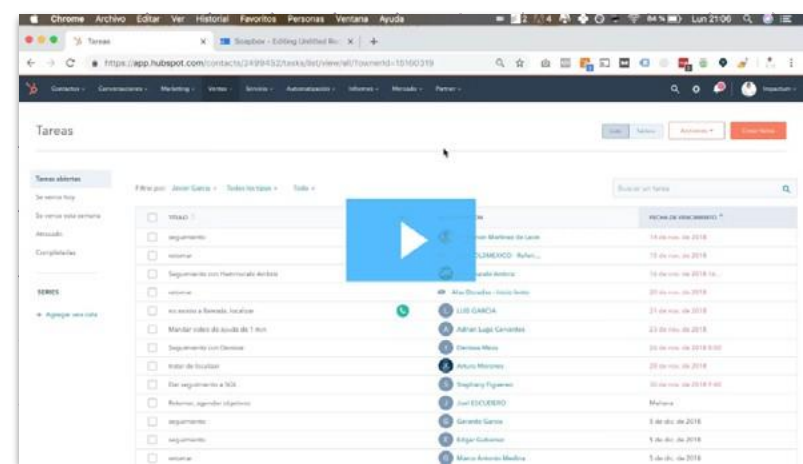
Soapbox - Agregar notas, llamadas, reuniones y tareas

G. Mandar emails, plantillas y secuencias



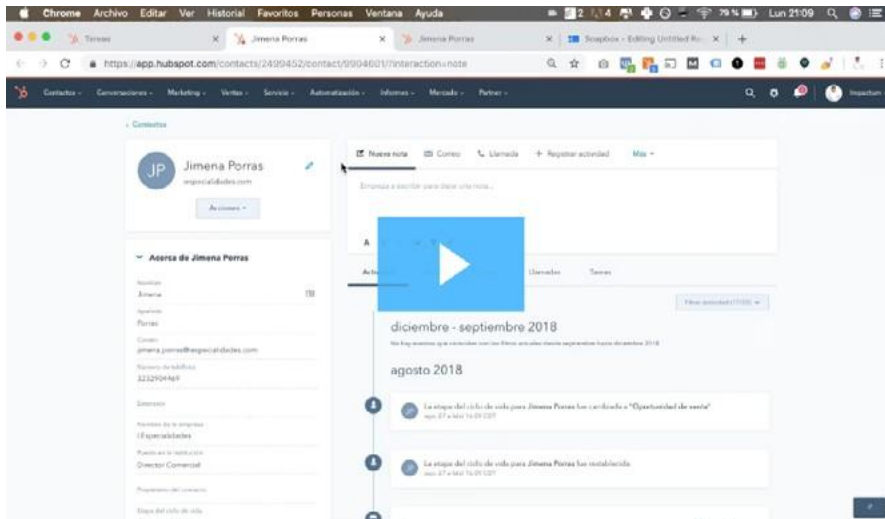
Soapbox - Mandar emails, plantillas y secuencias

H. Administrar mis tareas



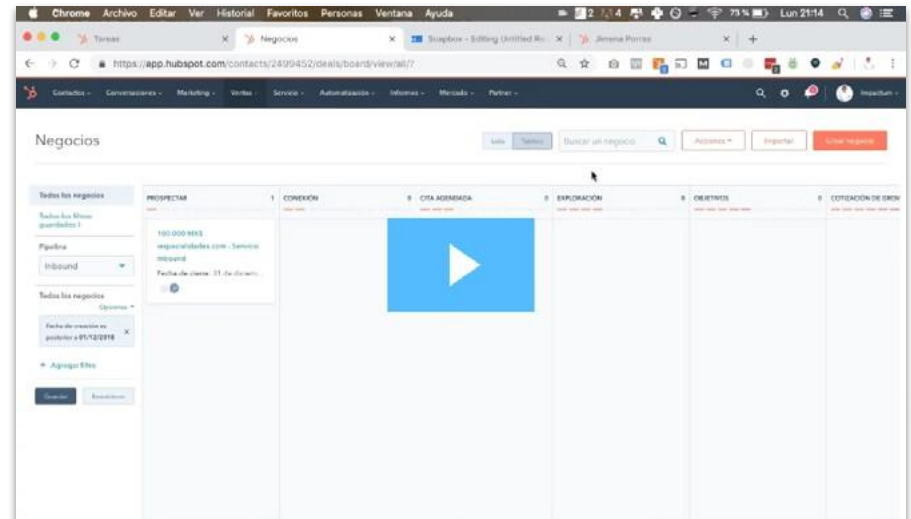
Soapbox - Administrar mis tareas

I. Crear Negocios



Soapbox - Crear negocios

J. Gestionar los Negocios

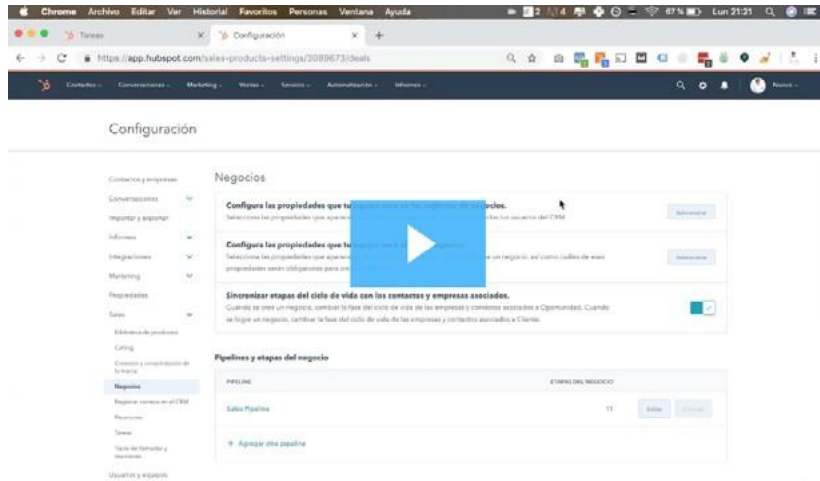


Soapbox - Gestionar los negocios



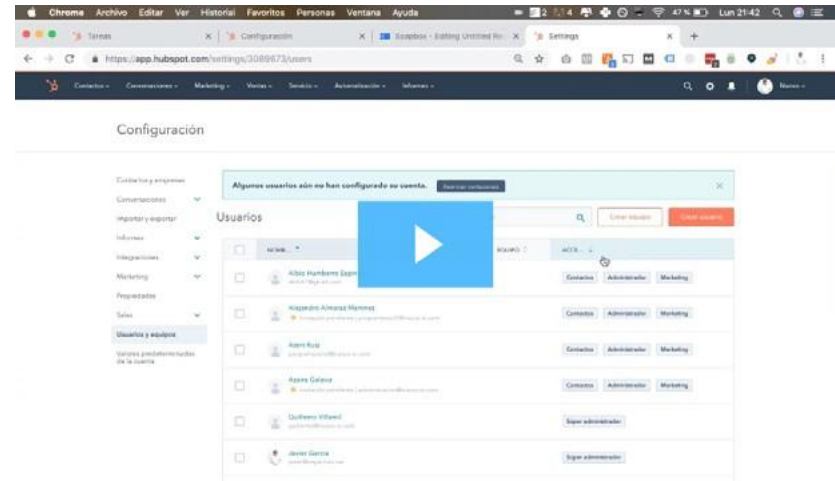
PARA EL GERENTE

A. Definir el proceso de venta



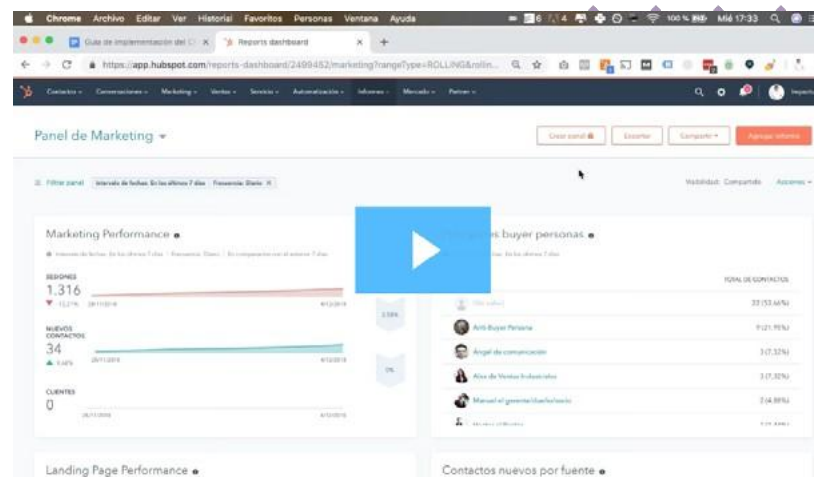
Soapbox - Definir el proceso de venta

B. Definir equipos



Soapbox - Definir equipos

C. Personalizar panel de reporte de ventas.

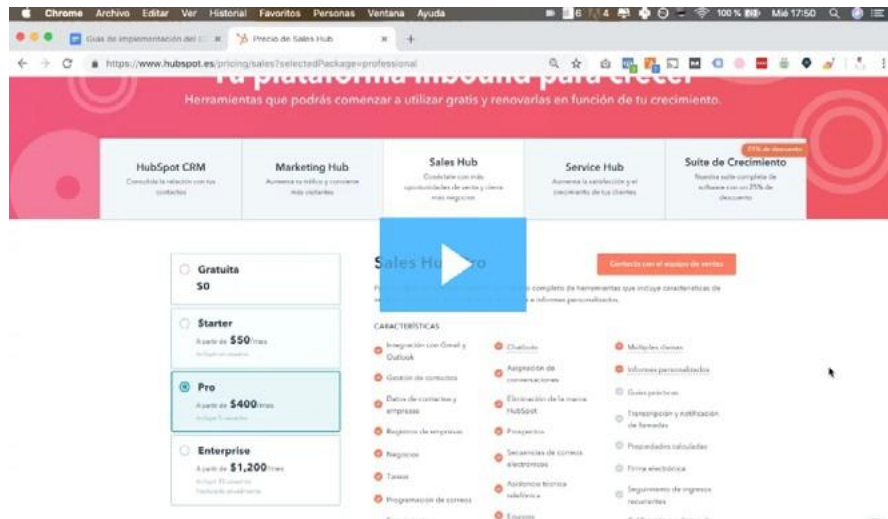


Soapbox - Personalizar panel de reporte de ventas



PLATAFORMA Y SERVICIOS

A. Precios de HubSpot



Soapbox - Precios de Hubspot

B. Sales Enablement con Impactum



Soapbox - Sales Enablement con Impactum



¿Estás buscando impulsar tus ventas, conectar con tu audiencia y alcanzar tus objetivos comerciales de manera efectiva?

Nuestro equipo de expertos en marketing te guiará en el desarrollo de **estrategias efectivas** para impulsar tus metas comerciales, basadas en nuestra **metodología de inbound sales**.

No importa **si estás en la etapa inicial o buscas optimizar tus procesos existentes**, nuestra **experiencia en Sales Enablement** te brindará las **herramientas necesarias para crear un ciclo de ventas sólido** y alineado con tu visión.

¡AGENDAR ASESORIA!