

# TEST

## ¿Está tu empresa preparada para implantar un proceso de Social Selling?

**¡Compruébalo!**

Contesta las siguientes preguntas del test y descubre en qué punto se encuentra tu empresa para implantar un proceso de Social Selling.

### ¿Tu empresa tiene presencia en las redes sociales?

- No **+1**
- En dos o más **+3**
- En una **+2**

### ¿Cada cuánto publica tu empresa en las redes sociales?

- Se intenta que sea diariamente **+3**
- Esporádicamente **+2**
- Nunca, solo está presente **+1**

### ¿Cuántos contactos en LinkedIn?

- Mi empresa no tiene página en LinkedIn **+1**
- Menos de 500 **+2**
- Más de 500 **+3**

### Venta P2P (persona a persona). ¿Es la forma en la que tu empresa vende?

Imagino de qué se trata, pero no tengo claro que estemos haciéndolo correctamente **+2**

¿Vender persona a persona? ¿Qué significa? ¿Puerta a puerta, cómo los vendedores de enciclopedias? **+1**

Sí, extraemos información de las redes sociales para poder ofrecer al cliente potencial exactamente lo que desea. Intentamos ser influenciadores antes que vendedores **+3**

### ¿Sigues foros, blogs etc. especializados para conocer las nuevas tendencias de venta?

- No, no tengo tiempo **+1**
- Intento informarme de las novedades de vez en cuando **+2**

Me gusta conocer las últimas tendencias, por lo que estoy suscrito a newsletters y visito algunos blogs asiduamente. La verdad es que me gusta ir por delante e intento informarme de qué están haciendo otros **+3**

### ¿Dispones tu compañía de un plan de marketing?

- No tenemos un plan de marketing **+1**
- Sí, pero quizás debería definirse mejor **+2**
- Sí, y es muy útil. El plan de marketing recoge los objetivos del negocio con claridad y define cómo conseguirlos a la perfección **+3**

### ¿Cuántos seguidores tiene tu empresa en Twitter?

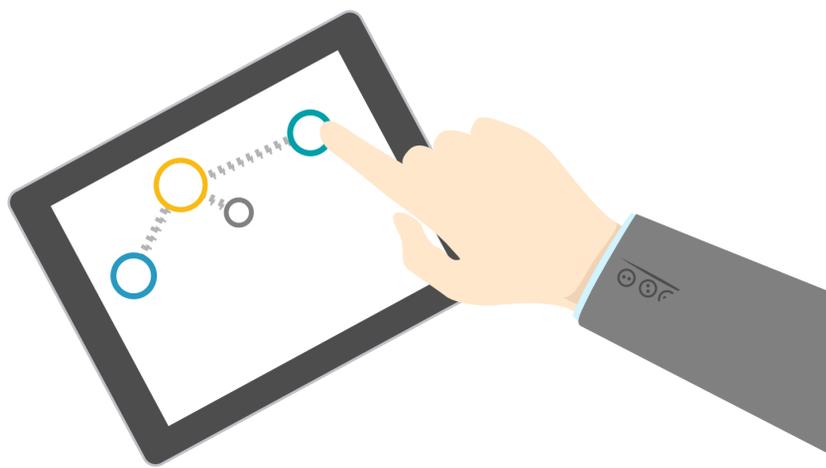
- Menos de 1000 seguidores **+1**
- Más de 5000 **+3**
- Entre 1000 y 5000 **+2**

### ¿Los empleados son activos en las redes sociales de la empresa?

- ¿Cómo? No **+1**
- Sí, se coordinan para ejecutar acciones en grupo en las redes sociales **+3**
- Algunos son seguidores e intervienen esporádicamente **+2**

### ¿Aplica tu empresa branding directivo?

- Algunos de los directivos escriben en las redes esporádicamente **+2**
- No existen perfiles personales en las redes sociales vinculados al de la empresa **+1**
- Toda la cúpula directiva está presente en las redes de forma activa. Se cuida la imagen de la empresa y se aporta contenido de valor **+3**



## ¿Quieres saber todos los secretos del Social Selling?

¡Descárgate la guía **GRATIS!**  
Te lo enviamos por email, para que puedas leerlo ahora o cuando tú quieras

[Quiero recibir la guía](#)

## Resultados:

- De 9 a 14**  
Te queda un largo camino por recorrer. Empieza ya si no quieres quedarte fuera del Social Selling. Debes comenzar por planificar un proyecto realista y progresivo de inmersión en las redes sociales.
- De 15 a 20**  
Vas por el buen camino. Ya tienes presencia online pero te falta constancia. Si deseas que las redes sociales te ayuden a vender, debes establecer una estrategia más elaborada en la que los trabajadores de tu empresa se impliquen. Te sería útil contactar con un especialista o informarte más sobre cómo aplicar el Social Selling.
- De 21 a 27**  
¡Enhorabuena! Ya estás aplicando técnicas de Social Selling. Toca mantener este ritmo e irse actualizando. Recuerda que la tecnología avanza a pasos de gigante, ¡no bajes la guardia!