

CÓMO DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA DE SOCIAL SELLING

www.mppmsoftware.com

01



Buyer persona:

Identificar al cliente adecuado para nuestro producto o servicio. Necesitamos información colectiva utilizando fuentes de información acerca de opiniones e intereses de los clientes.

02

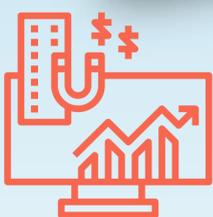


Búsqueda de contactos:

Hacer un estudio de segmentación. Podemos localizar por datos geográficos, tipo de puesto o sector en el que se opera.



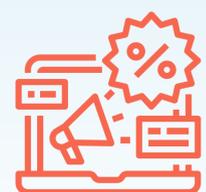
03



Inbound Marketing:

Ayudar, acompañar al cliente en su proceso de compra de forma no intrusiva. Vamos a ofrecer a nuestro cliente ideal contenido que sea interesante.

04



Cerrar las ventas:

Para convertir una venta, hay que realizar un análisis frecuente mediante métricas de las acciones que llevamos a cabo en nuestra estrategia de Social Selling.

 kirey group

mppm

insurance
software solutions