

Temario: Sistemas Innovadores de Ventas y Marketing

CRM Customer Relationship Management

Sistemas tradicionales de venta
Identificación el modelo de negocio actual
Introducción a la inteligencia artificial en marketing y comercialización
Metodologías Inbound y CRM
Creación correcta de bases de datos
Segmentación y propiedades
Creación del buyer persona
Creación del proceso de ventas
Customer journey mapping
Creación del proceso de servicio mediante tickets
Estrategia de negocios centrada en el cliente
Identificación el modelo de negocio
Sistemas de conversión de venta
Pipeline y flywheel
Identificando nuevas oportunidades de negocio
Integración de un servicio postventa innovador
Sistema de tickets en el servicio a clientes
Optimización y personalización de procesos
Logrando la lealtad de los clientes
Análisis preventivo del proceso a clientes.
Desarrollo de bases de datos.
Manejo de listas
e-mailing
Uso de plantillas
Personalización del e-mailing masivo
Páginas web que aporten al cierre de ventas
Landing pages
Chat bots
Live chats
Gestión estratégica del facebook (Fan Page)
Redirecciones y seguimiento
ROI de las redes sociales
Sistematización de los esfuerzos de marketing, comercialización y servicios
Indicadores y develación de datos para la estrategia y la innovación
Evaluación y cierre.