

"Building Sales Leads"

Caso de Negocio Séptima Software

*Generación y Gestión de "Leads" para su
software de gestión "galilei"
(Inicio Marzo 2011)*

galilei

galilei

upsellinn 



Objetivos

Séptima Software es una empresa española cuyo principal producto es un software de control de gestión específico para empresas dedicadas a la distribución de telefonía. Dicho software se denomina “galilei”. Desarrollado en el año 2005 para cubrir las necesidades reales de los puntos de venta de telefonía, es utilizado actualmente por distribuidores de Orange.

Los objetivos que nos marcamos fueron básicamente dos:

- ✓ Mejorar el conocimiento del mercado al que va dirigido “galilei”, tanto por el lado del cliente final como en cuanto a sus competidores más directos.
- ✓ Concertar visitas comerciales cualificadas (Estimación mensual: 10 visitas comerciales).





Solución

Upsellinn trabajó con el equipo de Séptima Software para identificar:

- ✓ Características diferenciadoras del software “galilei”
- ✓ Necesidades de los clientes que cubre
- ✓ Política de precios y su posicionamiento respecto a sus competidores
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ Propuesta de valor

A partir de este trabajo previo se acordó:

- ✓ Mercado al que se dirigirán las actividades de generación de leads
- ✓ Tipo de contacto a establecer
- ✓ Que se entiende por un “lead” cualificado
- ✓ Cómo gestionar las visitas comerciales
- ✓ Modelo de argumentario a utilizar durante el proceso de generación de leads
- ✓ Tratamiento de objeciones





Resultados

Desde principios de marzo hasta mediados de abril se han obtenido los siguientes resultados:

- ✓ 25 visitas comerciales concertadas en mes y medio
- ✓ Que han dado lugar a 5 potenciales proyectos en los que Séptima Software ya ha presentado oferta
- ✓ Más de 350 Empresas cualificadas
- ✓ Una amplia red de contactos de nivel directivo en sus clientes objetivo
- ✓ Un conocimiento del mercado más directo



Para más información:

hablemos@upsellinn.com

<http://www.upsellinn.com/>

