

CLASE 32

✓ TEMAS:

❖ LOS PROSPECTOS EN PUBLISHER

✓ OBJETIVOS:

- Utilizar diferentes medios de información como los prospectos para transmitir cualquier idea corporativa, esquema de publicidad o estrategia de venta

✓ INDICADOR DE LOGRO:

- Utiliza plantillas de prospecto en Publisher para que un futuro su empresa pueda tener definida su estrategia comercial o medio para vender sus productos.

TEORÍA BÁSICA

¿Qué es un prospecto?

En muchas implementaciones en el aspecto analítico como en el operacional siempre está el dilema de definir que es un prospecto (posible consumidor). Esto pasa mucho en los proyectos de creación de campañas (marketing automation) o agendas comerciales (sales force automation). Y aquí entramos en otro dilema, en decidir quién es el dueño del prospecto en la empresa en términos de procesos de ventas y marketing.

Un prospecto es aquel consumidor o empresa que tiene un interés en comprar u ofrecer un producto o servicio. Este consumidor o empresa puede ser ya un cliente de su empresa o no. Y el interés puede ser tanto para comprar un nuevo producto, comprar más del mismo producto que tiene, o simplemente comprar otros productos. Aquí se nos puede complicar el tema un poco. Por ejemplo, muchos bancos tienen fuerzas de ventas separadas por productos y servicios, lo cual para la fuerza de ventas corporativas un prospecto es aquella empresa o individuo que nunca ha comprado un servicio corporativo del banco, pero si tiene una cuenta de cheque y ahorros, y bajo este criterio, es considerado un posible cliente nuevo... aunque ya es cliente del banco con otros productos en otras unidades del negocio.

Los datos más comunes que tenemos que manejar para un prospecto son:

- Cuenta Corporativa o Cliente con su contactos y domicilios (datos de la empresa o consumidor)
- Nombre de la posible oportunidad
- Nivel de interés en comprar el producto
- Categorías
- Estatus
- Tipo de prospecto
- Unidad de Negocio
- Campaña que genero el prospecto
- Criterios de calificación y clasificación del prospecto

Cuando el prospecto es calificado según su nivel de interés de comprar y otros criterios de ventas, entonces el prospecto deja de ser un prospecto y se convierte en una oportunidad. En la oportunidad se aplica una metodología de ventas y una agenda comercial para convertir la

oportunidad en una venta. En la oportunidad manejamos pronósticos, cotizaciones, productos y finalmente la orden de compra con un contrato.

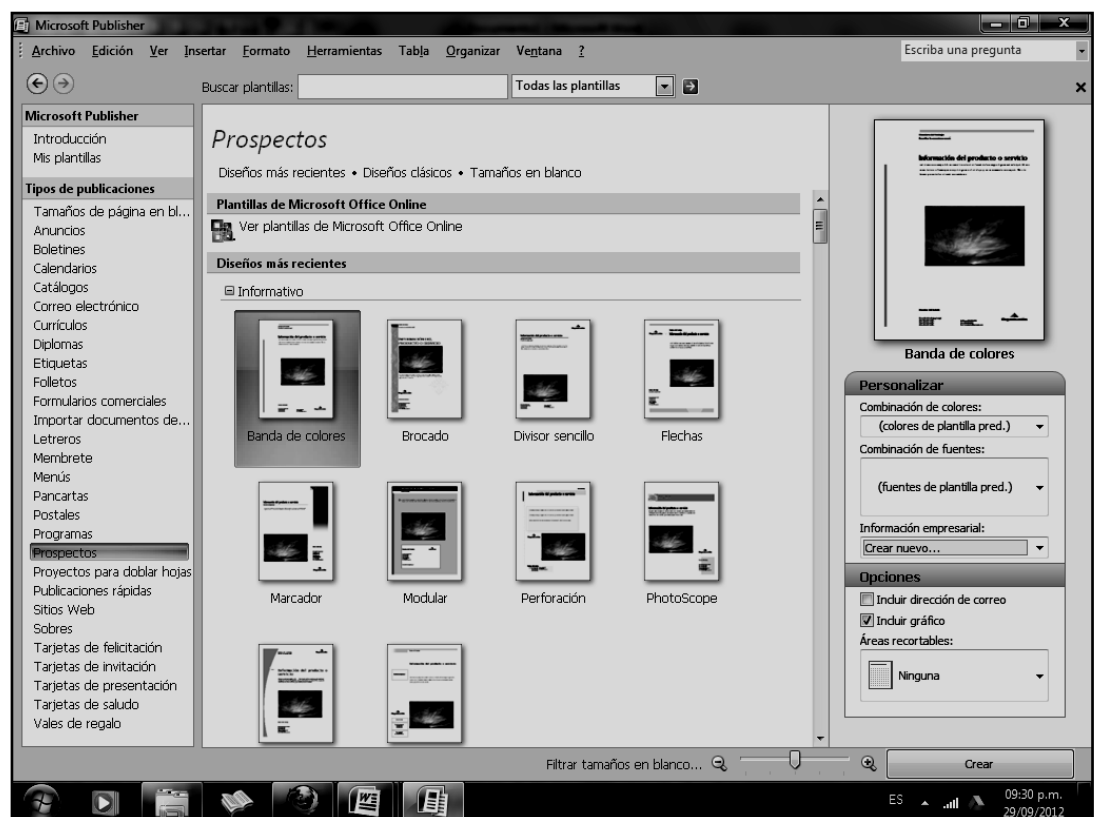
Tradicionalmente el manejo de los prospectos es parte de las actividades de marketing, ya que marketing es responsable (dueño) por la generación de prospectos. Esto debe incluir las siguientes actividades para que marketing realmente sea el dueño del prospecto:

- Análisis de Segmentos y Clientes.
- Estudio de posibles campanas para genera interés (campanas masivas o marketing directo o telemarketing, entre otras).
- Creación de las campanas.
- Ejecución de las campanas.
- Captura de prospectos – por el call center, visitas, web, email, blogs, eventos, etc.
- Actividades de Pre-Venta – en muchos casos aquí marketing ya no es responsable del prospecto y ventas continuas con el resto de las actividades.
- Calificación y clasificación de los prospectos.
- Distribución de prospectos según los territorios y criterios de ventas.
- Agenda comercial para luego convertir el prospecto en una oportunidad.
- Se maneja la oportunidad y se cierra la venta.

Marketing entonces analiza los resultados – por ejemplo, cuantos prospectos se quedaron como prospectos, cuantos prospectos fueron convertidos en oportunidades y cuantas ventas se obtuvieron.

La definición de un prospecto cambia según la industria, la empresa y la metodología de ventas, pero lo importante es que haga una sola definición a nivel de toda la empresa y que sea reflejado en la cultura, en los procesos y en las tecnologías. No puede haber 5 o 10 definiciones de un prospecto en su empresa ya que esto no optimiza los procesos de ventas, crea confusión en los empleados y clientes, y más aun... causa que los datos del cliente no sean uniforme en los sistemas

Prospectos en Microsoft Office Publisher



TALLER TEÓRICO PARA RESOLVER EN EL LIBRO

Y en base a la teoría anterior contestaremos el siguiente cuestionario

1. Defina que es un prospecto

2. Diga los 9 datos, más comunes que tenemos que manejar para un prospecto

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

3. Si este fuera un pequeño documento para promocionar un producto, ubica o dibuja lo que que crees que le hace falta

CAFE INTERNET

ENTERWORLD
Y
NAVEGAR.COM

OFRECE LOS SERVICIOS DE:

- INTERNET BANDA ANCHA
- VENTA Y REPARACION DE COMPUTADORES
- LLAMADAS INTERNACIONALES
- REPARACION DE CELULARES
- Y NUESTRO NUEVO SERVICIO PREGUNTA POR NUESTROS CURSOS DE INTERNET

TELS: 218 03 83 - 218 01 43 - 422 53 78

CALLE 40 No. 36-27
CARRERA 35 A No. 39 A -17

4. Mencione los 10 actividades para que marketing sea realmente el dueño del prospecto

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

5. Invente un especie de volante para promocionar una empresa de Venta de perros, en cuanta teorías anteriores

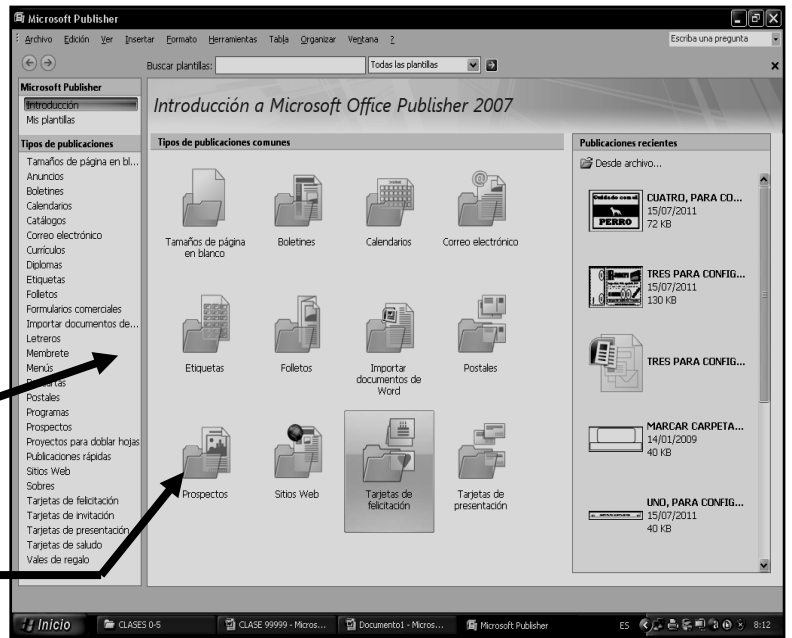


6. Diga el nombre de 8 prospectos que podemos encontrar en Microsoft Office Publisher

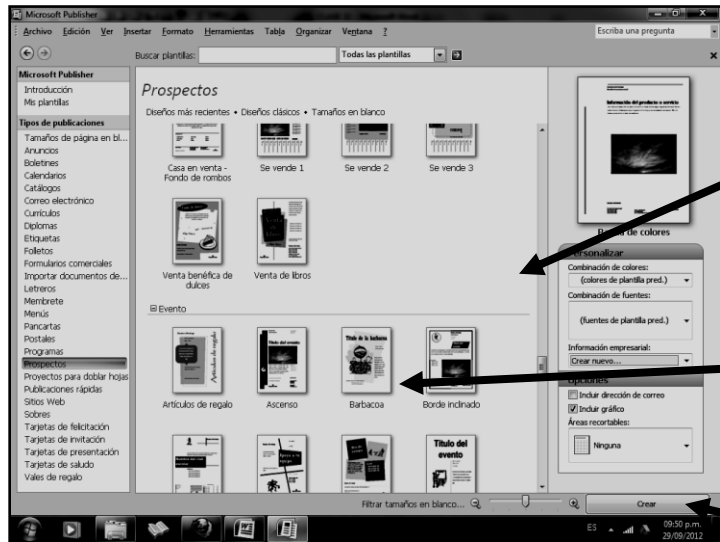
- | | |
|-------|-------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

Nota 3: _____

1. Muy bien ahora para realizar el siguiente ejercicio, debemos ingresar al programa de Publisher por medio de las teclas o con el Mouse, recuerda que los pasos para poder entrar son clic en **INICIO**, colocarás el Mouse en **TODOS LOS PROGRAMAS**, ahora en **MICROSOFT OFFICE** y finalmente clic en **MICROSOFT OFFICE PUBLISHER**, saliendo una ventana tal y como la que se muestra al frente de este punto:



2. Ahora deberemos dar clic donde dice **PROSPECTOS**, en caso de no verlo, mira la flecha:

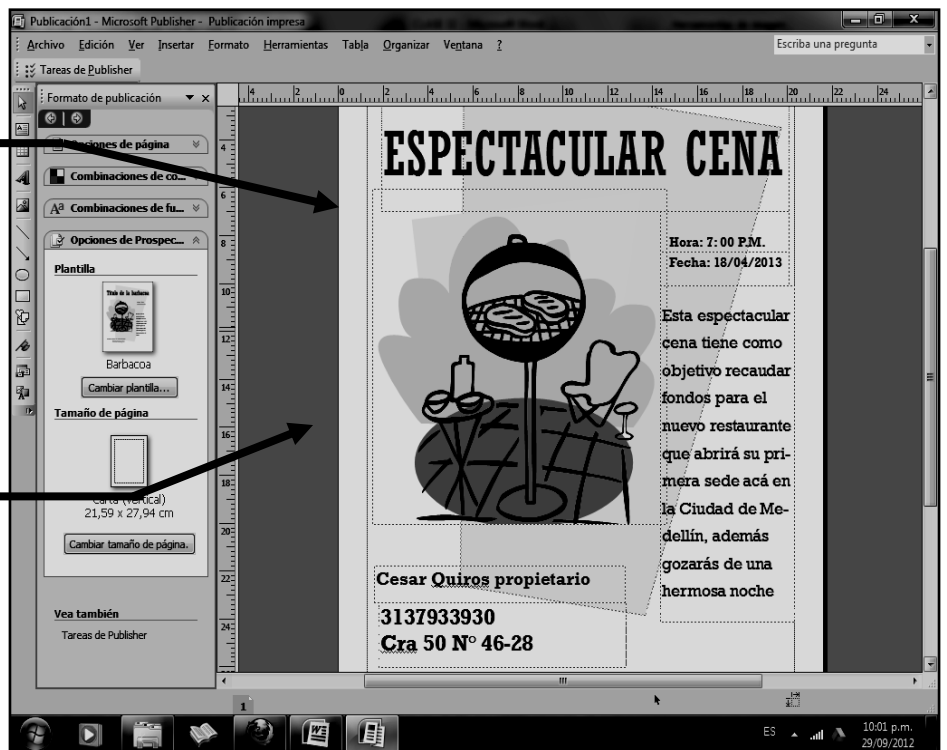


3. Notarás que de inmediato se abre una ventana, tal y como se muestra en el ejemplo:

4. Ahora deberemos dar clic donde dice **BARBACOA**, en caso de no verlo, deberás bajar con el ascensor y dar clic, por ejemplo donde te señala la flecha:

5. Una vez le diste clic deberás entonces dar clic donde dice **CREAR**, en caso no verlo, mira la flecha:

6. Notando en este momento que deberá salir una ventana tal y como se muestra en el siguiente ejemplo:



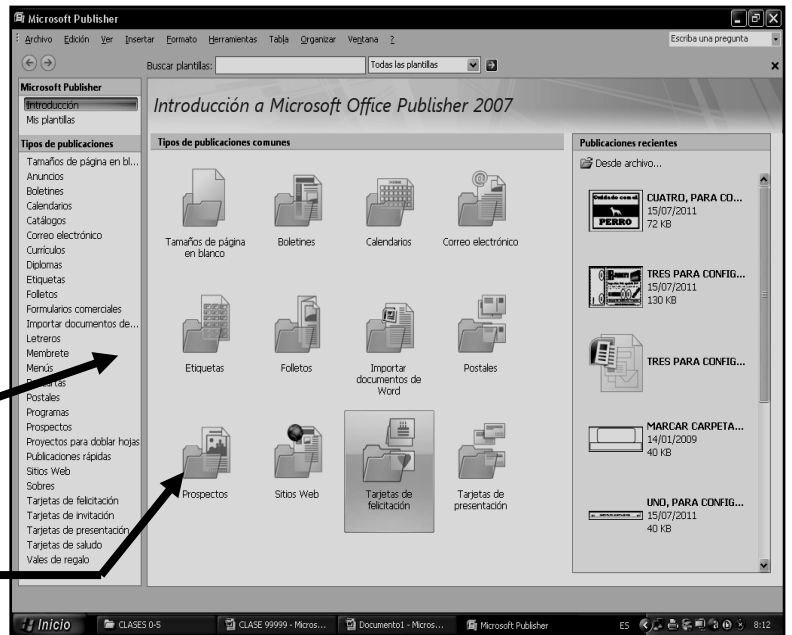
7. Ahora, la idea es que tu llenes este PROSPECTO con la información que aparece allí, además deberás borrar lo que no necesitas y si tienes internet, podrás agregar imágenes para decorarla, quedando tal y como se muestra en el ejemplo:

8. Cuando termine guarde este archivo con los siguientes pasos:

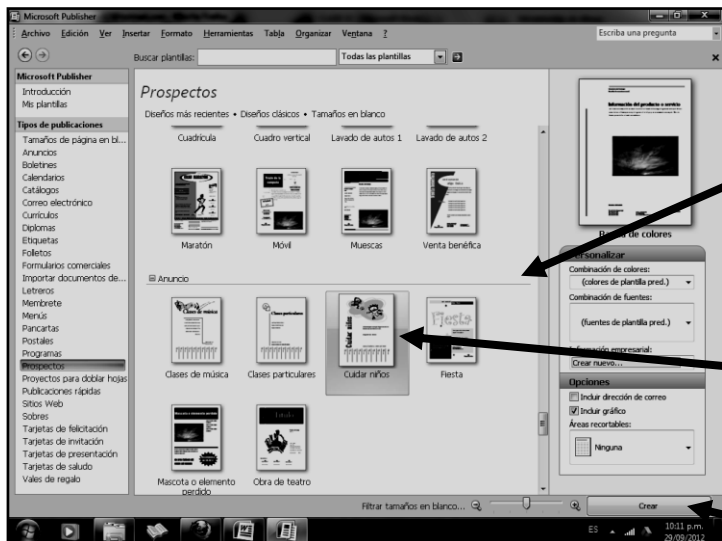
- a) Darás clic en **ARCHIVO**
- b) Ahora clic en **GUARDAR COMO**

- c) Marcar el archivo con tu nombre y la palabra **PUBLISHER 14**
- d) **Con la ayuda de tu profe o la explicación busca el formato de intercambios de archivos JPEG**
- e) Ahora daremos clic donde dice **ESCRITORIO**, recuerda que está a la izquierda
- f) Luego darás clic donde **GUARDAR**
- g) Para terminar cerraremos el archivo por la X y luego darás clic en No

9. Muy bien ahora para realizar el siguiente ejercicio, debemos ingresar al programa de Publisher por medio de las teclas o con el Mouse, recuerda que los pasos para poder entrar son clic en **INICIO**, colocarás el Mouse en **TODOS LOS PROGRAMAS**, ahora en **MICROSOFT OFFICE** y finalmente clic en **MICROSOFT OFFICE PUBLISHER**, saliendo una ventana tal y como la que se muestra al frente de este punto:



10. Ahora deberemos dar clic donde dice **PROSPECTOS**, en caso de no verlo, mira la flecha:

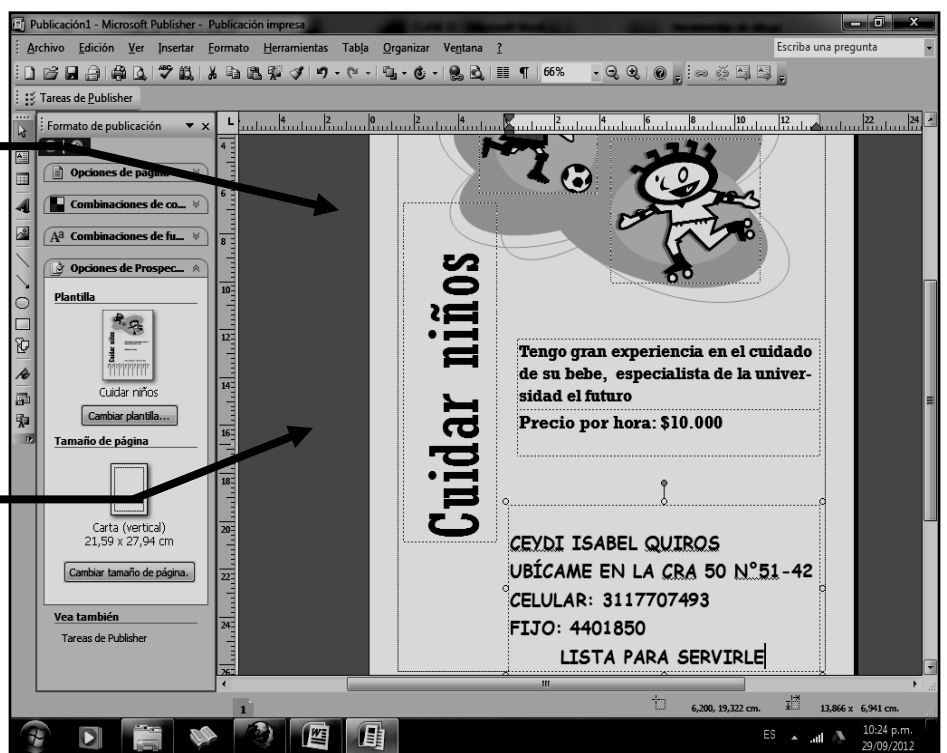


11. Notarás que de inmediato se abre una ventana, tal y como se muestra en el ejemplo:

12. Ahora deberemos dar clic donde dice **CUIDAR NIÑOS**, en caso de no verlo, deberás bajar con el ascensor y dar clic, por ejemplo donde te señala la flecha:

13. Una vez le diste clic deberás entonces dar clic donde dice **CREAR**, en caso no verlo, mira la flecha:

14. Notando en este momento que deberá salir una ventana tal y como se muestra en el siguiente ejemplo:



15. Ahora, la idea es que tu llenes este PROSPECTO con la información que aparece allí, además deberás borrar lo que no necesitas y si tienes internet, podrás agregar imágenes para decorarla, quedando tal y como se muestra en el ejemplo:

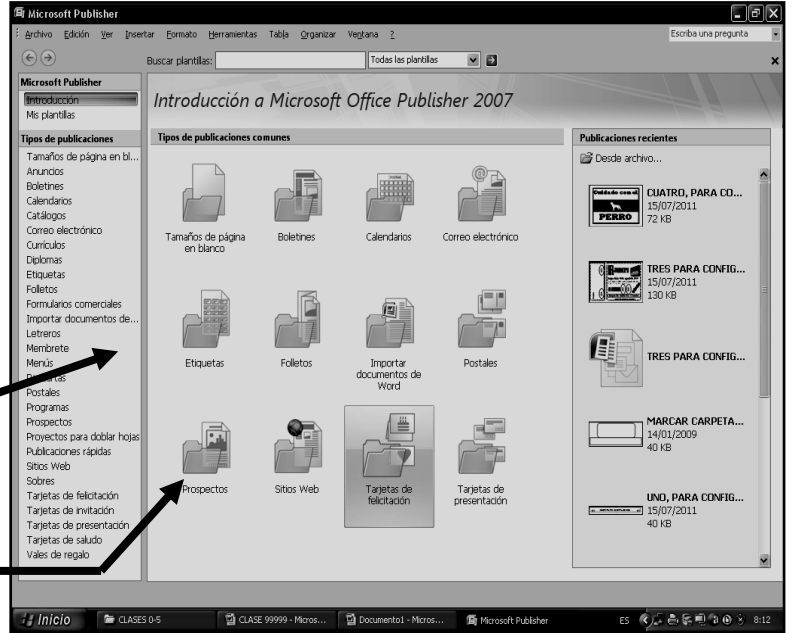
16. Cuando termine guarde este archivo con los siguientes pasos:

- a) Darás clic en **ARCHIVO**
- b) Ahora clic en **GUARDAR COMO**

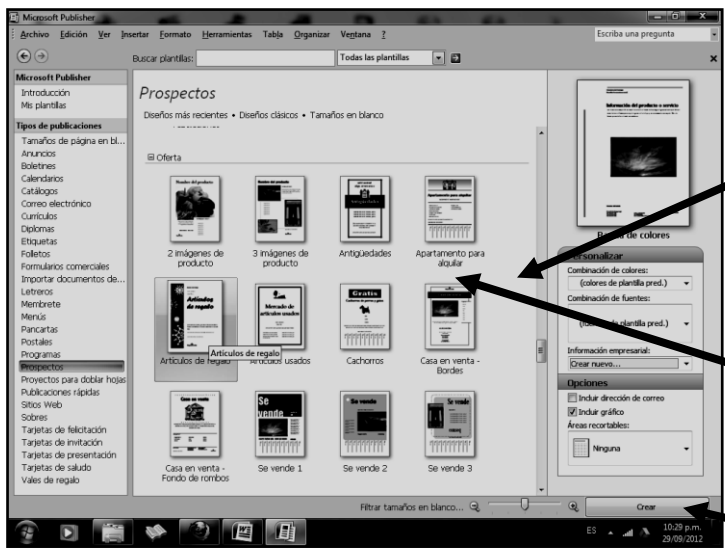
- c) Marcar el archivo con tu nombre y la palabra **PUBLISHER 15**
- d) **Con la ayuda de tu profe o la explicación busca el formato de intercambios de archivos JPEG**
- e) Ahora daremos clic donde dice **ESCRITORIO**, recuerda que está a la izquierda
- f) Luego darás clic donde **GUARDAR**
- g) Para terminar cerraremos el archivo por la X y luego darás clic en NO

TERCER TRABAJO PRÁCTICO

17. Muy bien ahora para realizar el siguiente ejercicio, debemos ingresar al programa de Publisher por medio de las teclas o con el Mouse, recuerda que los pasos para poder entrar son clic en **INICIO**, colocarás el Mouse en **TODOS LOS PROGRAMAS**, ahora en **MICROSOFT OFFICE** y finalmente clic en **MICROSOFT OFFICE PUBLISHER**, saliendo una ventana tal y como la que se muestra al frente de este punto:



18. Ahora deberemos dar clic donde dice **PROSPECTOS**, en caso de no verlo, mira la flecha:

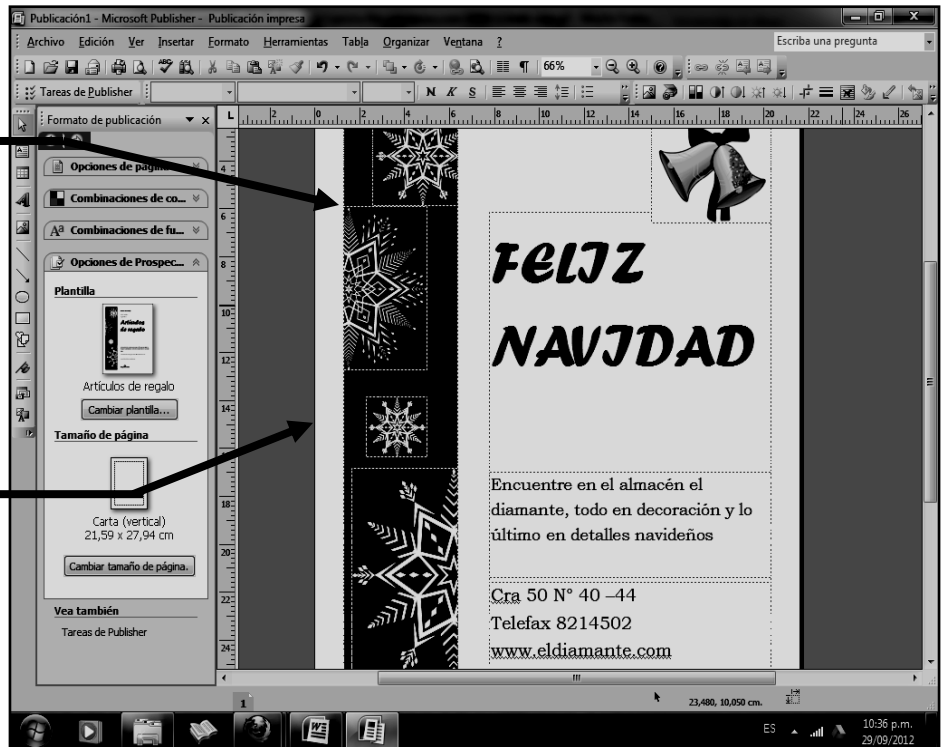


19. Notarás que de inmediato se abre una ventana, tal y como se muestra en el ejemplo:

20. Ahora deberemos dar clic donde dice **ARTÍCULOS DE REGALO**, en caso de no verlo, deberás bajar con el ascensor y dar clic, por ejemplo donde te señala la flecha:

21. Una vez le diste clic deberás entonces dar clic donde dice **CREAR**, en caso no verlo, mira la flecha:

22. Notando en este momento que deberá salir una ventana tal y como se muestra en el siguiente ejemplo:



23. Ahora, la idea es que tu llenes este PROSPECTO con la información que aparece allí, además deberás borrar lo que no necesitas y si tienes internet, podrás agregar imágenes para decorarla, quedando tal y como se muestra en el ejemplo:

24. Cuando termine guarde este archivo con los siguientes pasos:

- a) Darás clic en **ARCHIVO**
- b) Ahora clic en **GUARDAR COMO**
- c) Marcar el archivo con tu nombre y la palabra **PUBLISHER 16**

d) **Con la ayuda de tu profe o la explicación busca el formato de intercambios de archivos JPEG**

e) Ahora daremos clic donde dice **ESCRITORIO**, recuerda que está a la izquierda

f) Luego darás clic donde **GUARDAR**

g) Para terminar cerraremos el archivo por la X y clic en No

Nota 4: