



UN PROGRAMA DE 3 MESOS DESENVOLUPAT A MIDA PER A PIMES

Objectiu: Augmentar la base de prospecció de la teva empresa com a clau per créixer.

Està optimitzat per fer créixer la teva base de prospecció sense que hagi d'invertir molt de temps. Et presentem **LinkedIn per créixer (Connecta amb els teus clients potencials)**.

El programa es desenvolupa en 3 fases:

- I. Creació o adequació d'un perfil professional a LinkedIn.
- II. Creació o adequació d'una pàgina d'empresa a LinkedIn.
- III. Arribats a aquesta fase, t'ofereixo escollir entre 2 opcions:
 - A. Pilot de campanya de generació de leads.
 - B. Sales Navigator Training (per un formador certificat per LinkedIn).

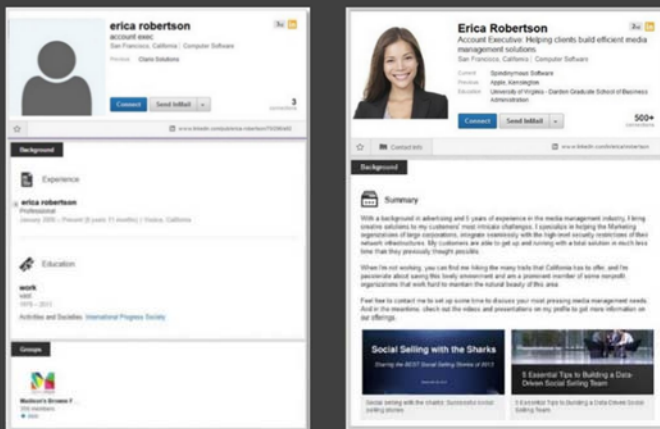
FASE I. CREACIÓ O ADEQUACIÓ D'UN PERFIL PROFESSIONAL

T'assessorem en la implementació del teu perfil professional (gerent, director comercial...) amb l'objectiu que tinguis una marca forta a LinkedIn. Oferir aquesta gran primera impressió online t'ajuda a començar relacions, que porten a visites, i que poden resultar en vendes. Aporta escalabilitat.

A més, oferir aquesta gran primera impressió online et permet escalabilitat. El mitjà LinkedIn et permet "parlar" amb molts possibles clients alhora, amb molt poc esforç.

Un perfil optimitzat treballa 24 hores al dia, 365 dies l'any.

Which Erica would you buy from?



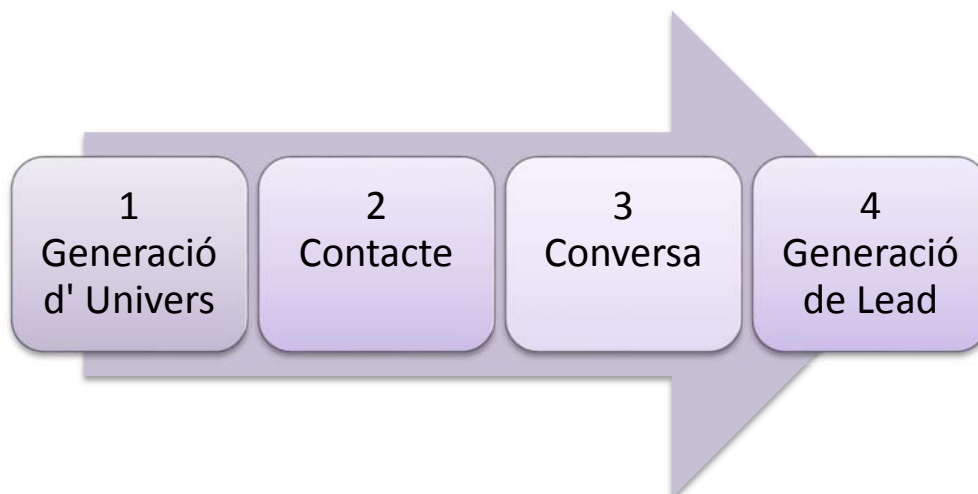
FASE II. CREACIÓ O ADEQUACIÓ DE LA PÀGINA D'EMPRESA

T'assessorem en la implementació de la teva pàgina d'empresa a LinkedIn, fent que sigui atractiva per a possibles clients i que comuniqui de manera clara i concisa com és el valor que la teva empresa aporta als teus clients.

La pàgina d'empresa i el teu perfil personal estan entrelaçats perquè t'ajudin a ser trobat i convèncer a visitants a la teva pàgina d'empresa del valor que aportes.

FASE III. OPCIÓ A. PILOT DE CAMPANYA DE GENERACIÓ DE LEADS

La campanya de generació de "leads" amb LinkedIn consta de 4 etapes:



1. **Generació d'Univers.** Es realitza la cerca de potencials clients a LinkedIn. Es proposa una prova pilot amb les següents característiques:
 - A. Dades de l'univers objectiu (target):
 - i. Directius: gerent, propietari, director, CXO...
 - ii. Geografia: a definir
 - iii. Sector: a definir
 - B. Grandària de l'univers objectiu (target):
 - i. Aprox. 300 persones

2. **Contacte.** Des del perfil de LinkedIn prèviament optimitzat, s'efectua primer una visita i després s'envia una invitació a connectar.

3. **Conversa.**
 - A. Passats uns dies, s'agraeix la connexió.
 - B. Passats uns dies, s'envia un "link" amb informació de producte o servei.
 - C. Passats uns dies, se li pregunta si estaria interessat a tenir una reunió.

4. **Generació de lead.** Davant una resposta positiva se li comunica a l'interlocutor d'Execus dins de l'empresa client.

Definició de Lead per a aquest servei: Un lead és un nou contacte de LinkedIn que mostra un interès demostrable pel teu producte o servei. Tota venda comença sempre amb un lead.

FASE III. OPCIÓ B. LINKEDIN SALES NAVIGATION TRAINING

Sales Navigator és una eina premium de vendes dissenyada per LinkedIn. Amb Sales Navigator, aprofites tota la intel·ligència de la xarxa LinkedIn per millorar el teu procés de vendes.

OBJECTIUS DEL TRAINING

Capacitar-te per trobar, investigar i connectar/conversar amb clients potencials a LinkedIn. El training es divideix en 3 passos:

1. TROBAR
2. INVESTIGAR
3. CONNECTAR/CONVERSAR

TROBAR: Entre 480 milions d'usuaris de LinkedIn hi ha aquells que poden ser els teus clients. Definir i trobar el que busquem és el primer pas en tot procés de prospecció.

INVESTIGAR: No pots acostar-te a un client objectiu (desconegut) a LinkedIn i començar a parlar amb ell sense més. Abans has de crear una confiança que t'obri una via de comunicació amb aquest client objectiu.

CONNECTAR/CONVERSAR: El moment de la veritat. Quan connectar? Quin tipus de missatge? Com iniciar la conversa de vendes?

En aquest training impartit per un professional certificat per LinkedIn aprendràs a utilitzar Sales Navigator de manera disruptiva per crear oportunitats de venda.

AMB QUI HO FEM



Execus és partner oficial de Solucions de Vendes amb LinkedIn.

LinkedIn Sales Solutions

APPROVED TRAINING PARTNER

EL TEU LINKEDIN SALES TRAINER

Miquel A. Gómez Caballero

Director de Marketing a Execus

Especialitzat a generar oportunitats optimitzant la teva estratègia de Màrqueting i Vendes a través de LinkedIn. Coneix molt bé l'entorn PIME, a on ha treballat màrqueting i vendes tant a nivell nacional com internacional durant gairebé 20 anys. Està certificat per LinkedIn com a: LinkedIn Sales Navigator Approved Trainer.

LinkedIn: www.linkedin.com/in/mgocaballero

Preu : 1650 + IVA



**Cambrà de Comerç
de Manresa**

Per a més informació:

Jaume Ferrer

jferrer@cambramanresa.org

93 872 42 22