

PIPELINE DE PROSPECCIÓN

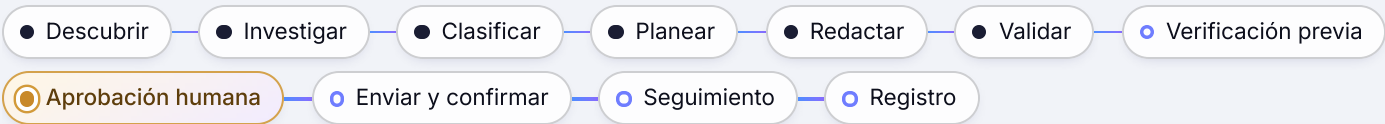
Once etapas, seis agentes, un solo sí humano.

Un motor de prospección que encuentra a las personas correctas, escribe una propuesta que demuestra que las escuchaste y agenda la conversación, con una tasa más alta de la que suele lograr la prospección en frío.

EL PROBLEMA

Una buena propuesta requiere investigación. Las genéricas se ignoran, y una tanda de ellas puede dañar la reputación de quien las envía. Las respuestas llegaban a dos bandejas distintas, y el seguimiento dependía de que alguien se acordara. La agenda de quien dirige el negocio no podía absorber nada de eso.

CÓMO FUNCIONA



RESULTADOS

2,6 % de tasa de agendamiento, por encima del 1 a 2 % habitual en prospección en frío	0 propuestas que tuvo que escribir quien dirige el negocio. El sistema investigó, redactó y envió cada una, y escala a tantas como quieras	1 aprobación humana por tanda. Todo lo demás corre solo
--	---	--

Cada propuesta investigada, redactada y verificada por el sistema. El único trabajo de quien dirige el negocio fue decir que sí.

DÓNDE MÁS ENCAJA

- Prospección comercial donde cada primer correo tiene que demostrar que hiciste la tarea
- Alianzas y socios referidores que se vuelven una fuente constante de clientes
- Presentaciones a inversionistas y B2B donde el primer correo sostiene la relación
- Reclutamiento de candidatos pasivos que solo responden un mensaje escrito para ellos
- Agendamiento en podcasts, eventos y medios para cualquier experto o ejecutivo
- Campañas para recuperar clientes anteriores y contactos fríos

