

# Be Helpie

## Embudo de captación de Empresa Helpies

### Paso 1. Base de datos

La captación de Empresas Helpies a través del embudo de conversión se realiza alimentando inicialmente a una base de datos. Esta base de datos se incrementa progresivamente de contactos genéricos de aquellas empresas cuyos productos o servicios se han detectado como interesantes para el público que tenemos dentro de la plataforma. Los contactos obtenidos en esta base de datos se trasladan a una herramienta CRM donde se realiza un seguimiento exhaustivo de todas y cada una de las acciones realizadas y se inicia con ellos un proceso de captación.

### Paso 2. Herramienta CRM

La herramienta CRM permite crear unidades “empresa”. Dentro de cada unidad se crea tantas unidades “persona” como sean necesarias. Dentro de la empresa creamos una unidad “negociación” y le asignamos una “persona” que será la responsable de la misma. Debajo de la unidad “negociación” almacenamos toda la secuencia de acciones realizadas para conseguir culminar la negociación (llamadas, correos, whatsapp, contactos por linkedin, reuniones personales, etc.). La herramienta CRM dispone de un embudo de negociación al estilo Kanban/Trello. En la negociación con Empresas Helpies, las distintas fases del tablero son: Lead // 1er Mail frío // 2º Mail frío // 3er mail frío // Interesados // Mail + info PDF // mail recordatorio // Mail última oportunidad // Gracias CEO // 1er operativo // Mail recordatorio // Mail último aviso // Ganada

### Paso 3. Repositorio

Todo el material necesario para la captación de empresas se encuentra alojado en un lugar en la nube. Los correos electrónicos, links y documentación en PDF se almacenan y, en cada caso, se personalizan automáticamente utilizando las etiquetas o tags habituales ([\*NAME])

### Paso 4. Captación en frío

La primera parte del embudo contempla el envío a un correo genérico ([info@ejemplo.com](mailto:info@ejemplo.com)) de tres correos en frío. El primero de ellos Be Helpie, describe brevemente la colaboración que proponemos e invita a contestar. El segundo es un e-mail nuevamente en frío, retomando la comunicación del primero pero adjuntando ya un documento PDF en el que se detalla la propuesta concreta de colaboración. El tercer correo es un correo de refuerzo de los dos primeros, que incluye documentación con los nombres y logotipos de las empresas que ya están incorporadas al programa y un ejemplo de caso éxito de un alto ROI de la inversión en marketing. Las tarjetas de cada negociación se van moviendo dentro de las columnas del CRM en base al punto en el que se encuentran y las acciones realizadas.

### Paso 5. Interesados

# Be Helpie

Cuando una empresa responde a uno de los correos mostrando interés independientemente de la fase de captación en frío en la que se encuentre, automáticamente se le saca del embudo “frío” y se le pasa al embudo “interesado”. A partir de ese momento se abre un nuevo proceso de captación, con otros tres correos en los que se amplía la información ofrecida durante los primeros. Normalmente en esta fase del embudo ya no se trabaja con un lead genérico ([info@ejemplo.com](mailto:info@ejemplo.com)) sino que ya hay una persona detrás de la negociación. En ese momento se crea la tarjeta “persona” dentro de la “empresa” y se vincula la negociación a este nuevo contacto.

## **Paso 6. Incorporación y agradecimiento**

Aunque la empresa ya ha mostrado interés, hay que seguir trabajando para confirmar la incorporación a la operativa. Esta fase contempla nuevamente tres correos, en caliente. El primero de ellos adjunta la información necesaria en PDF para formalizar la colaboración. El segundo correo es un mail de “recuerdo” y se envía si el primero no obtiene respuesta. El tercero lleva implícita además la “última oportunidad” para conseguir que la empresa cumpla los requisitos necesarios para incorporarse al programa. Si en cualquiera de estos tres correos la empresa remite el material necesario, automáticamente se traslada a la columna de agradecimiento y reciben el mail de agradecimiento del CEO de la empresa.

## **Paso 7. Operativa y proceso**

Incorporada al programa, se empieza ya la colaboración con la empresa. Las empresas salen del embudo de captación en el momento en que ya empieza la operativa de trabajo y se marcan como negociaciones GANADAS. Si se agotan los correos de comunicación y no se ha conseguido su incorporación, se marcan como negociaciones PERDIDAS.

Los correos operativos para trabajar con empresas también están prediseñados y almacenados en el repositorio.

Todo el proceso de captación, incorporación y operativa con Empresas Helpies se realiza siguiendo un procedimiento estandarizado que está documentado, de tal modo que cualquier persona del equipo, o una nueva incorporación, es perfectamente autónoma de replicarlo desde el primer momento.