

Be Helpie

Embudo de captación de Empresa Patronus

Paso 1. Base de datos

La captación de Empresas Patronus a través del embudo de conversión se realiza alimentando inicialmente a una base de datos con contactos de primer nivel a los que ya hayamos tenido acceso. Son directores de las áreas de marketing, director de Fundaciones o responsable de las áreas de RSC. La base de datos se ha ido alimentando a lo largo de estos últimos meses y por recomendaciones boca a boca o por contactos directos en ferias y eventos.

Hasta hoy se ha conseguido establecer contacto con los principales responsables de marketing, patrocinios, RSC o Fundación de las siguientes entidades: **La Caixa, Repsol, Gaes, SEUR, Sanitas, El Corte Inglés, Banc Sabadell, Movistar, Correos, Estrella Galicia, RTVE, Moto GP, Redbull, La Bruixa d'Or, Florette, Volkswagen, GAMESA, Viscofan, Geocali, Telecoming, Castillo de Perelada, Fiesta, Mutua Navarra, Fagor, ACR, CINFA, Caja Laboral, Zabala, Caja Rural, Iberdrola, Grupo Mondragón, Jofemar y M.Torres.**

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 la unidad "persona" 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 Patronus, las distintas fases del tablero son:
Lead // 1er Mail templado // 2º Mail solicitud reunión // 3er mail solicitud skype // 4º Mail viaje // Interesado // Mail + info PDF // mail recordatorio // 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 (ej: [*NAME])

Paso 4. Captación en frío

La primera parte del embudo contempla el establecimiento del contacto y el objetivo es conseguir una cita presencial. El primero de ellos enlaza con la persona que ha servido de referencia, presenta la empresa Be Helpie basándose en los hitos

Be Helpie

de la misma y en las sinergias con la potencial empresa Patronus, describe muy brevemente la colaboración y propone concertar una cita presencial. El segundo es un e-mail retomando la comunicación del primero pero proponiendo una fecha concreta para la cita, mientras se comunica el último hito conseguido. El tercer correo incluye referencias a empresas que ya están incorporadas y se propone una reunión por skype. El cuarto correo aprovecha la “excusa” de una visita a la ciudad para proponer una nueva cita presencial. Las tarjetas kanban 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

Cuando uno de los contactos responde a uno de los correos mostrando interés independientemente de la fase de captación en templada en la que se encuentre, se cierra una cita presencial o por skype para explicar el proyecto y adecuar las posibilidades de la propuesta a las necesidades concretas de cada empresa Patronus.

A partir de ese momento se abre una negociación personalizada que se va reflejando en el CRM en función de cada uno de los caminos que decida cada empresa.

La negociación es de tú a tú y se acompaña de notas y tareas para fechas concretas para mantener el interés de la otra parte siempre un nivel de atención permanente. Además, se incluye al contacto en el mailing periódico de la empresa, donde se comunican las novedades, hitos, logros y acuerdos alcanzados.

Paso 6. Incorporación y agradecimiento

Una vez encontrado el modelo marco de colaboración, se siguen los procedimientos necesarios para la incorporación de la empresa. Aprobación de presupuestos, contratos firmados, etc. Todo el proceso es reflejado en el embudo de captación para que el resto del equipo comercial de Be Helpie pueda conocer de primera mano el estado de situación de cada negociación.

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.

Este proceso se realiza siguiendo un procedimiento absolutamente personalizado, de alto nivel y dirigido fundamentalmente por el CEO de la empresa. La captación de patrocinadores de primer nivel va muy vinculada a la exclusividad, de modo que no hay capacidad de contar con demasiados patrocinadores top. El embudo de leads inicial tiene volumen suficiente para que no sea prioritario trabajar en la incorporación de nuevas marcas o empresas, y si en el establecimiento de relaciones duraderas y provechosas de las ya existentes.