

GUÍA MÓDULO 3: Seguimiento y Fidelización Efectiva

Profesionaliza tu seguimiento comercial y mejora cierres.
Aprende a fidelizar clientes en Mercaelectronico.





Importancia del Seguimiento Comercial

Definición

El seguimiento es acompañar, no acosar al cliente.

Persistencia Estratégica

Llega hasta que el cliente diga NO; no es definitivo.

Impacto en Ventas

80% ventas se cierran tras la 4ª o mas interacciones.

Datos Clave y Realidad Actual

Dato Importante

Solo el 20% de vendedores hacen seguimiento tras la 2ª llamada.

Pregunta Reflexiva

¿Aprovechamos las oportunidades reales de cierre?



Estrategias Efectivas de Seguimiento

Checklist para Seguimiento

- Dejar pactada la próxima acción.
- Usar CRM para programar tareas.
- Enviar valor en cada contacto.
- No insistir solo por precio.

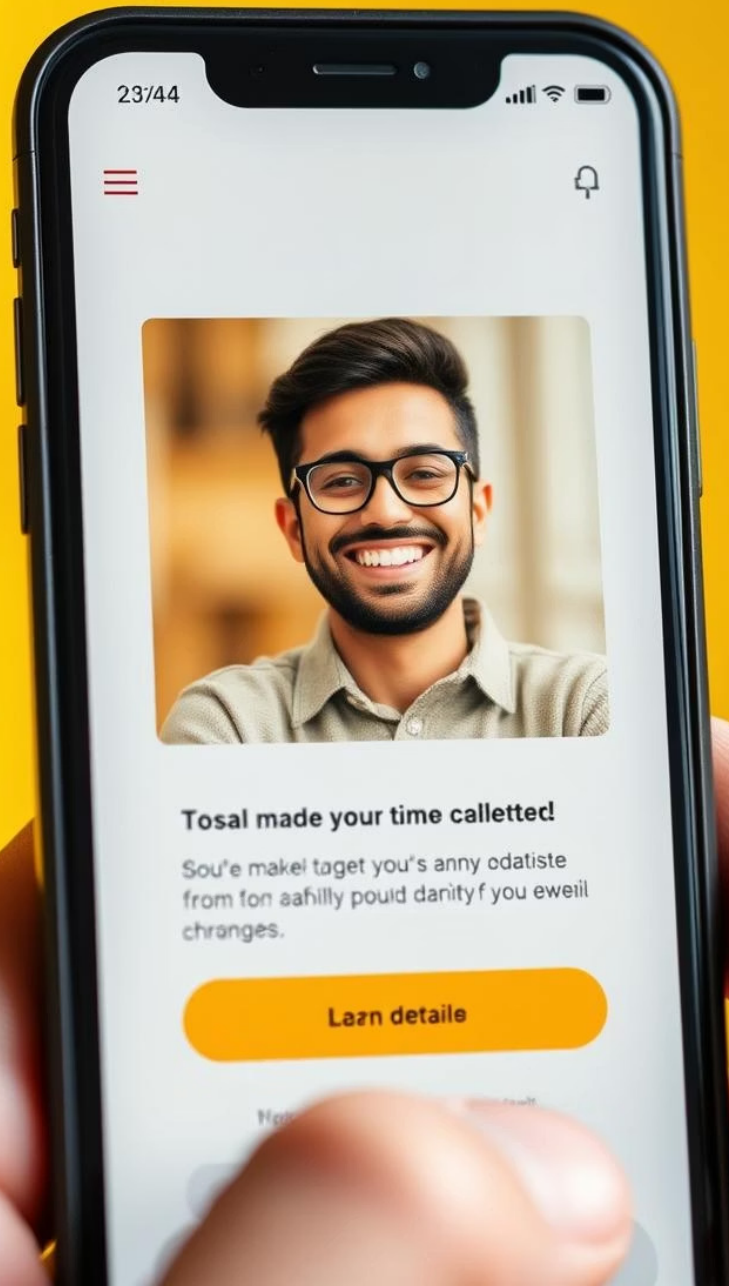
Ejemplo Real: Cliente Cámaras Dahua

1. Semana 1: Seguimiento cordial con beneficios.
2. Semana 2: Video explicativo de instalación.
3. Semana 3: Oferta demo virtual.
4. Semana 4: Oferta o cierre directo.

Ejemplo real: Un cliente pide cotización para cámaras y no responde mas. ¿Qué haces?

- 👉 1ª semana: seguimiento cordial y recordar beneficios.
- 👉 2ª semana: enviar video explicativo de instalación.
- 👉 3ª semana: ofrecer demo virtual.
- 👉 4ª semana: oferta limitada o pregunta directa para cerrar.





Fidelización y Remarketing en Mercaoelectronico

1

Clientes Recurrentes

Generar recompra y recomendaciones.

2

Campañas de Remarketing

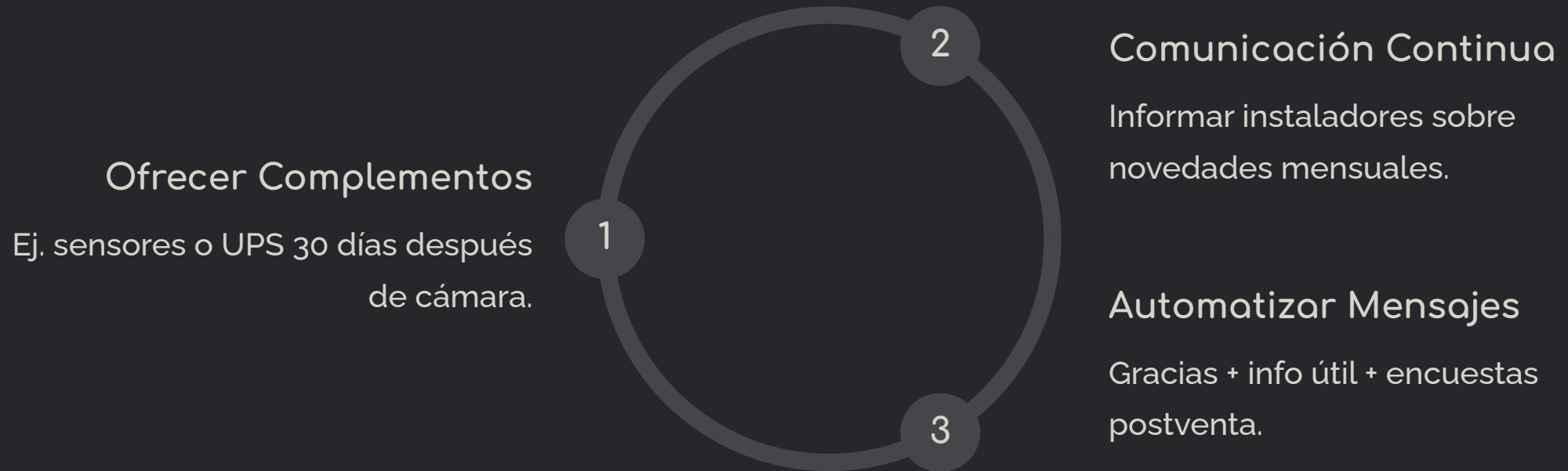
Email y WhatsApp personalizados.

3

Segmentar Clientes

Identificar potenciales para nuevas compras.

Ideas Prácticas para Fidelización



Taller Práctico: Diseña tu Secuencia

Elegir Cliente Real

Selecciona un cliente que no haya cerrado.

Crear Secuencia 3 Pasos

Planifica acciones para los próximos 10 días.

Compartir y Retroalimentar

Comparte con el equipo y mejora tu plan.





Cierre y Compromiso

Compromiso: aplicar la secuencia con un cliente esta semana.

Registrar seguimiento en Odoo para visibilidad y control.