

A tu lado

con la receta para
vender más y con propósito



Contenido

1.

¿Qué relación hay entre mercadeo y ventas y para qué te sirve?

2.

Consejos para usar en tu empresa.

3.

Crea un plan de negocios en 5 pasos.

4.

¿Cómo proteger tu marca en Colombia?

5.

¿Por qué hay empresas que están regresando a la publicidad tradicional?

6.

Deja de perder ventas por la indecisión del cliente.

7.

Tendencias no tan tendencias para tu empresa.

8.

¿Qué es una estrategia de marketing digital y por qué aplicarla?

9.

¿Cómo crear una estrategia de marketing digital?

10.

Hablemos de e-commerce y sus ventajas.

11.

Live shopping, una nueva forma de vender en las redes sociales

12.

Código QR Bancolombia.

13.

Código QR Bancolombia.

14.

Wompi - Botón Bancolombia.

15.

Plink

16.

BlueCaribu





¿Qué relación hay entre mercadeo y ventas y para qué te sirve?

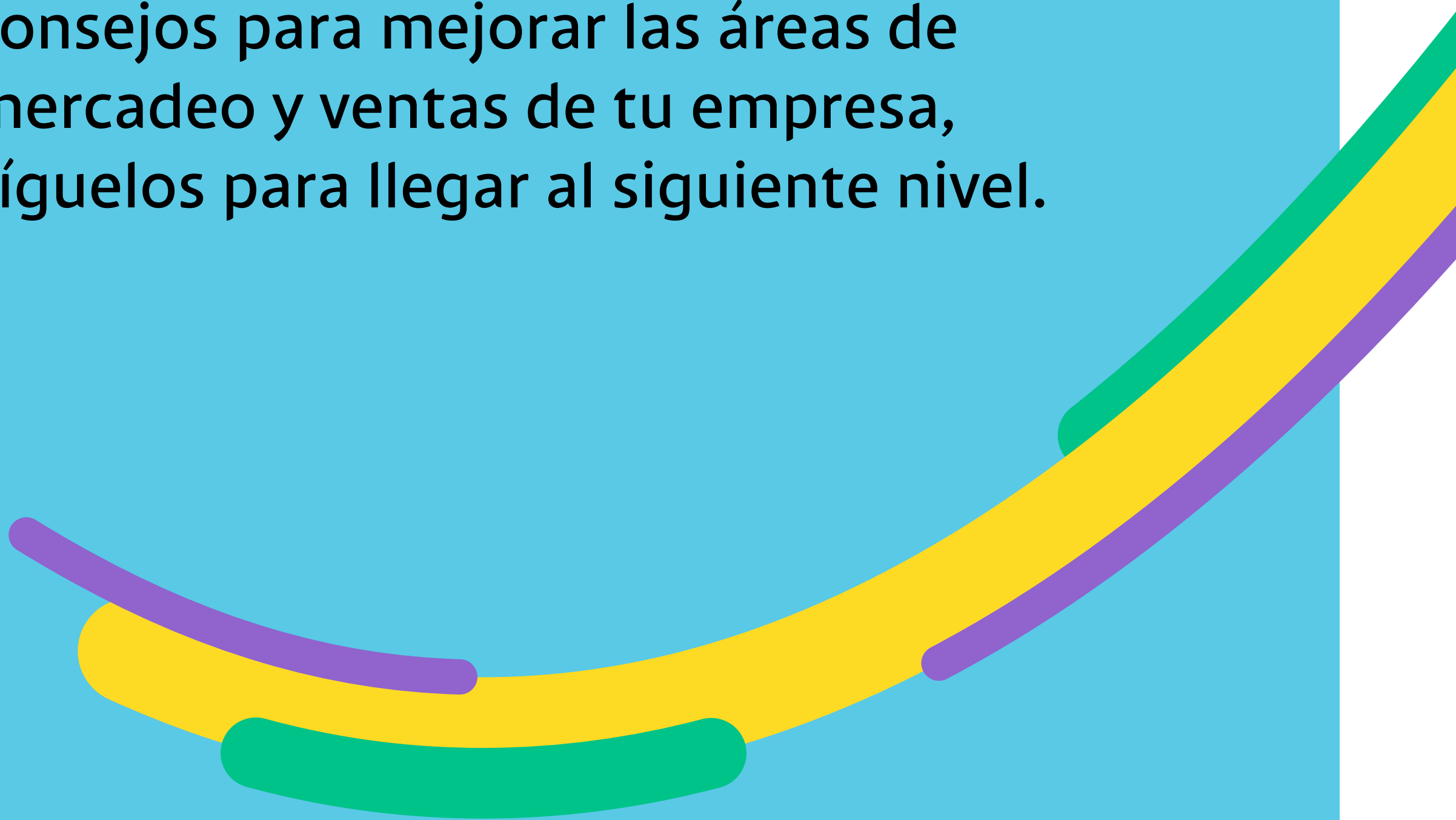
La relación entre **mercadeo y ventas** es tan estrecha que en muchos casos lo más recomendable es integrar las estrategias de ambos departamentos, así es más sencillo conseguir los objetivos de rentabilidad marcados a nivel general. Te ayudará a superar retos como:

- ▶ **Tener un plan de marketing digital activo** y con presupuesto para hacer campañas en redes sociales.
- ▶ **Obtener múltiples canales para que te contacten los clientes** como página web, WhatsApp, redes sociales, call center, entre otros.
- ▶ **Recibir opiniones de clientes** sobre tu producto o servicio.
- ▶ **Tener un comité estratégico con tu equipo comercial** para saber la percepción sobre los clientes, la competencia y las oportunidades que se pueden aprovechar.
- ▶ **Contar con una página web propia** con e-commerce.



Consejos para usar en tu empresa

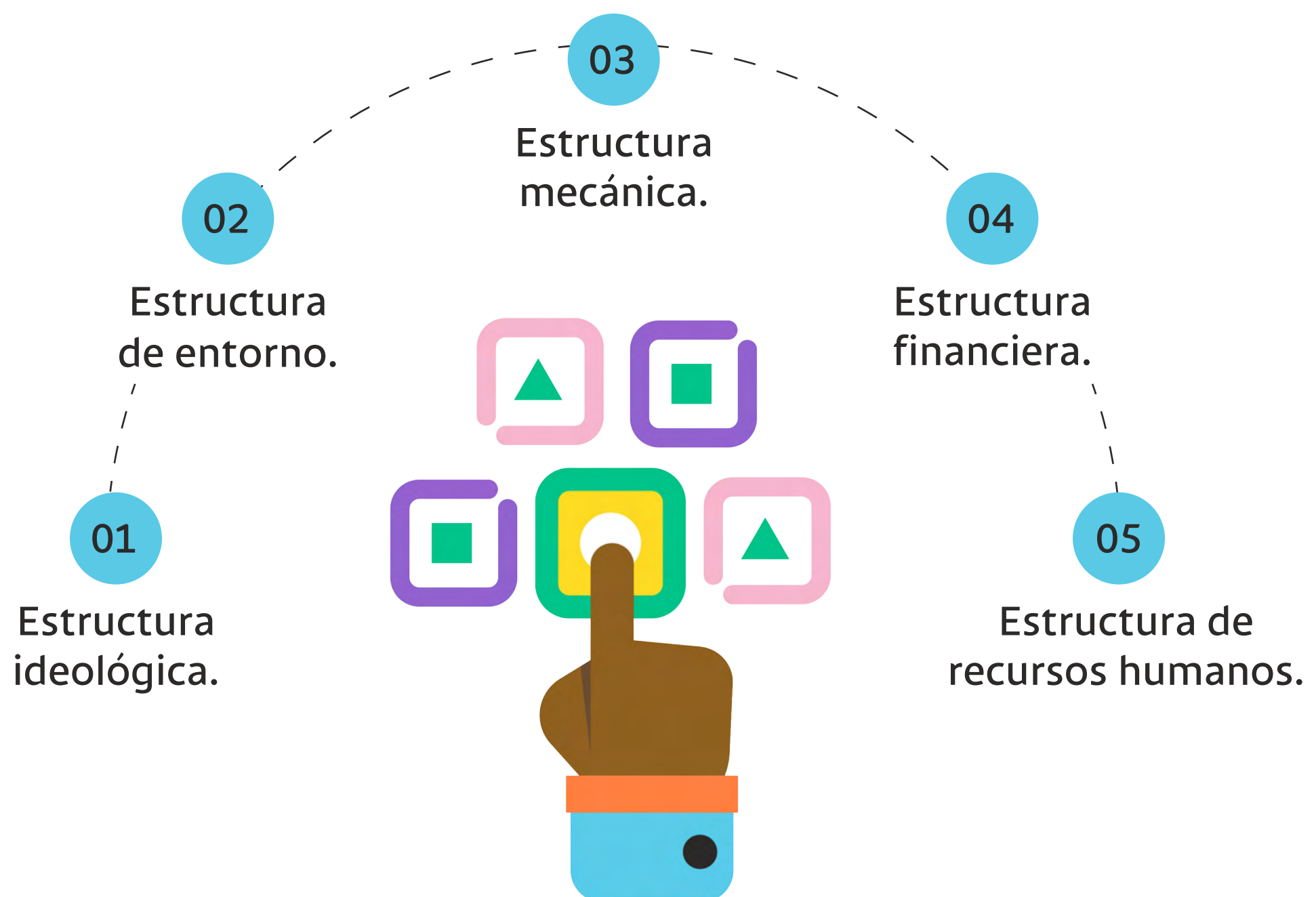
A continuación conocerás algunos consejos para mejorar las áreas de mercadeo y ventas de tu empresa, síguelos para llegar al siguiente nivel.



Crea un plan de negocios en 5 pasos

El plan de negocio es un recurso fundamental para cualquier empresa, es la carta de navegación para conocer el norte y anticiparse a los cambios. Este plan contempla los elementos constitutivos del negocio, su proyección a largo plazo y sus necesidades.

Estos son los 5 pasos para crearlo:



Conócelos más a fondo en nuestra página web.

[QUIERO VERLO](#)

¿Cómo proteger tu marca en Colombia?

Las marcas son un activo que les permite a las empresas y las personas diferenciarse en el mercado, por eso es necesario hacer el Registro de Marca para que otros no se apropien de ellas o hagan un uso indebido.



Conoce datos clave en torno a la protección de marcas y cómo evitar usos indebidos en campañas de comunicación o publicidad.

01.

¿A qué hacen referencia los derechos marcarios?

02.

Conoce 5 tips para evitar riesgos en temas marcarios.

[QUIERO VER MÁS](#)

¿Por qué hay empresas que están regresando a la publicidad tradicional?

Existen aspectos que han impulsado el regreso a la publicidad tradicional. Descubre qué ha llevado a los líderes de mercadeo de las empresas a incrementar el gasto en opciones más convencionales de marketing.



[QUIERO SABER MÁS](#)

Deja de perder ventas por la indecisión del cliente.

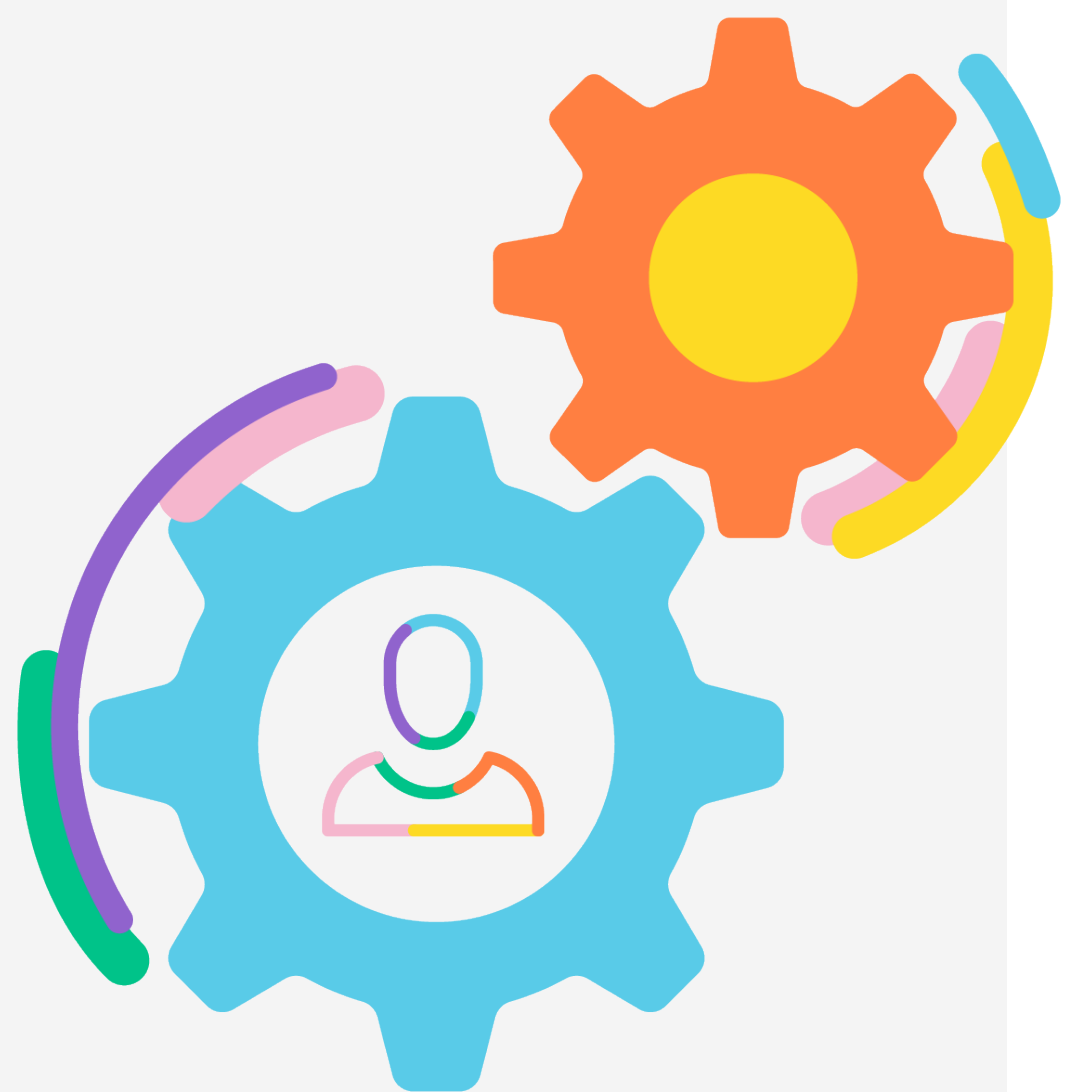
La “no decisión” de los clientes es uno de los problemas más importantes al vender, pues las estadísticas demuestran que se pierden más ventas por la indecisión de los clientes que por la competencia. Si quieres saber cómo afrontar este reto conoce las 4 recomendaciones del método JOLT:

01 | Juzga el nivel de indecisión del cliente.

02 | Ofrece su recomendación.

03 | Limita la exploración.

04 | Quita el riesgo de la mesa.



Para saber más visita nuestra página web.

[LLÉVAME AL SITIO](#)



Tendencias no tan tendencias para tu empresa

Actualmente existen muchas ideas o inclinaciones entre las empresas en las áreas de mercadeo y ventas, pero eres tú quien toma la decisión si se puede implementar o no.

Aquí te contamos algunas de las más interesantes.

¿Qué es una estrategia de marketing digital y por qué aplicarla?

Una estrategia de marketing digital es la planificación de diferentes pasos para alcanzar unos objetivos a través de medios online. Esta estrategia debe estar encaminada a generar atención, conversación, adquisición, profundización, conversión, diferenciación, eficiencia y fidelización.



Conoces las 5 razones para crearla en nuestro sitio web.

[QUIERO VERLAS](#)

¿Cómo crear una estrategia de marketing digital?

Una estrategia de marketing digital tiene que conectarse con tu propósito, responder a objetivos claros y lograr un balance que beneficie a tus clientes y a tu negocio.



Es importante que una vez tengas la estrategia construida y empieces a ejecutarla revises continuamente tus avances y también los de tus competidores para que puedas ajustar lo que sea necesario. Este ejercicio no es estático, es flexible y es solo el punto de inicio.”

Adriana Arismendi,
VP de Mercadeo y Ventas
Digitales Grupo Bancolombia

Luego de esto ten presente que la estrategia tiene tres elementos:

▶ 01
Definición.

▶ 02
Pilares.

▶ 03
Etapas de desarrollo.



Amplia la información en el siguiente botón.

QUIERO SABER MÁS

Hablemos de e-commerce y sus ventajas

El e-commerce ofrece grandes oportunidades para que las empresas incrementen sus ventas en canales digitales y mejoren la rentabilidad de la operación. Para lograrlo, es clave alinear todos los procesos de la organización para suplir las necesidades de los clientes a lo largo del embudo de ventas.



¡Descubre 4 consejos para sacarle el máximo!

MUÉSTRAME

Live shopping, una nueva forma de vender en las redes sociales



El live shopping es una nueva manera de vender en vivo a través de las redes sociales, contando con figuras reconocidas por los consumidores del segmento al cual se dirige el producto o servicio.



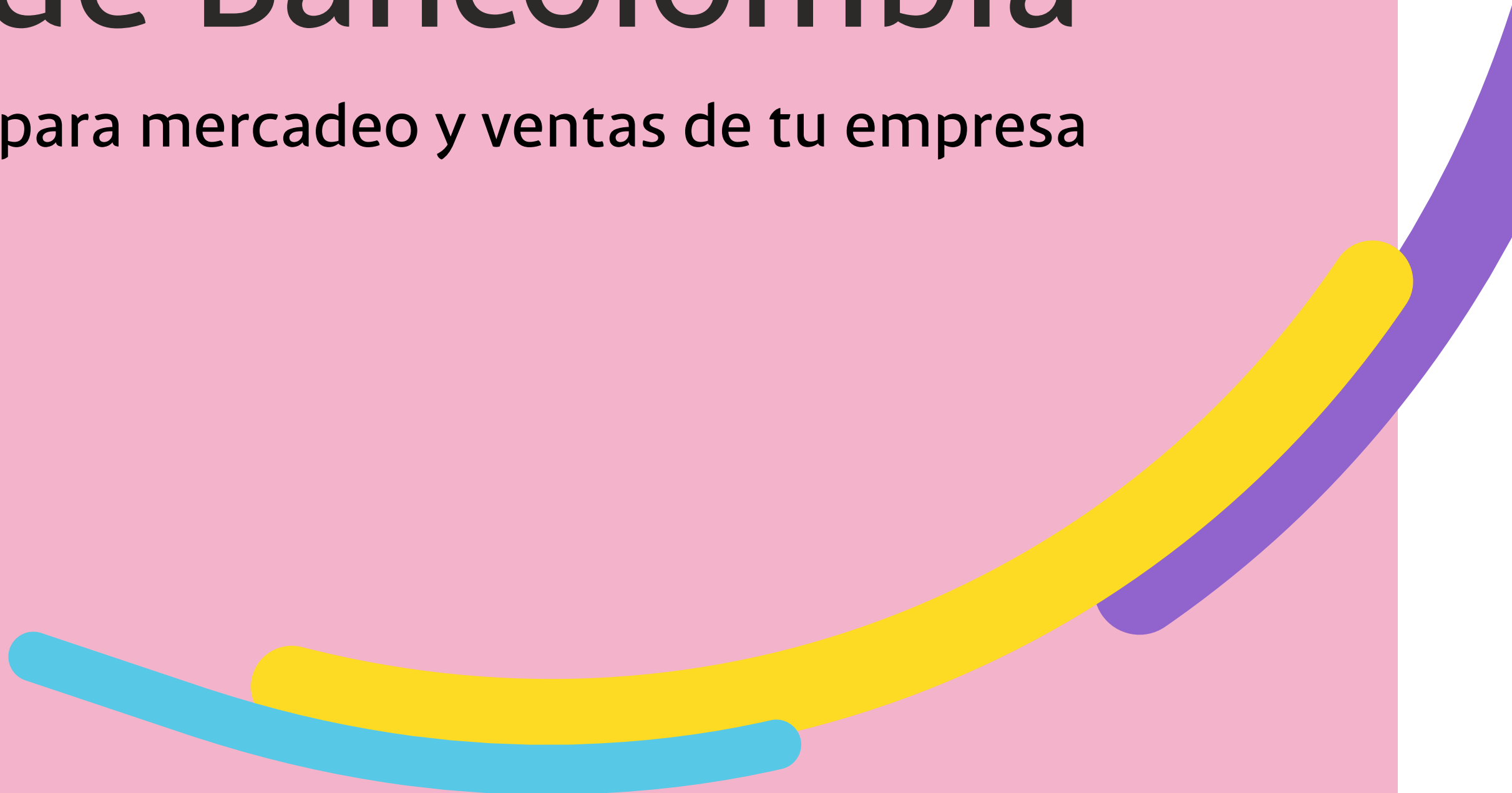
Conoce a continuación cómo opera esta herramienta de venta, qué ventajas le puede brindar a tu empresa y los KPI's que deberías medir.

QUIERO VER MÁS



Soluciones y herramientas de Bancolombia

para mercadeo y ventas de tu empresa

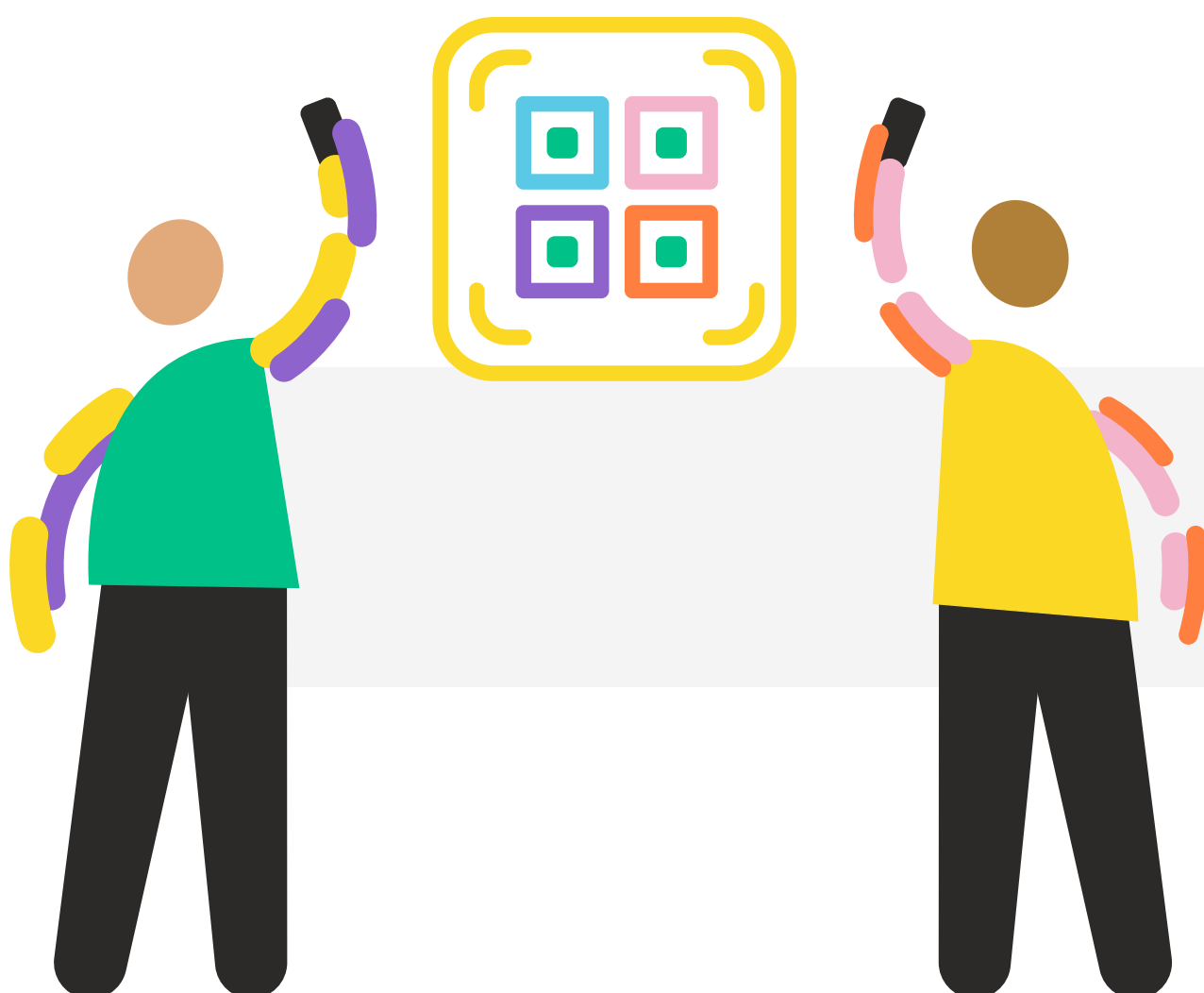




Código QR Bancolombia.

Esta opción te permite enviar y recibir dinero, o comprar y vender a través de transferencias de una forma fácil, segura y sin costos adicionales.

- 01 Crear Códigos QR con nombre propio para identificar todos tus puntos de venta.
- 02 Usa el portal Administra Tu Negocio para gestionar más fácil tu plata.
- 03 El Plan Intermedio de Código QR se adapta a las necesidades de tu negocio y de tus clientes.
- 04 Lleva el reporte detallado de tus ventas con información con consolidada y descargable para que puedas cuadrar más fácil tu caja y tus ventas.
- 05 Deja de tomarle fotos a las transferencias y recibe notificaciones en tiempo real, pues ahora hasta 6 contactos de confianza podrán recibir las notificaciones de cada transacción.



¡LO QUIERO!



Wompi - Botón Bancolombia.

Pasarela de pagos para recaudar en línea y en efectivo tus ventas en línea o presenciales con facilidad y seguridad.

Recibe pagos en línea por redes sociales y Whatsapp en 3 pasos:

01

Crea el link de pagos para tus productos y lo envías por SMS, WhatsApp.

02

El cliente entra al link y selecciona el medio de pago de su preferencia.

03

Y paga de manera rápida y segura.

Recibe pagos en línea por tu sitio web y App en 3 pasos:

01

El cliente ingresa al sitio web o App y le da clic al botón de pagar.

02

Selecciona el medio de pago que más le guste.

03

Y paga de manera rápida y segura.

[MUÉSTRAME MÁS](#)



Plink

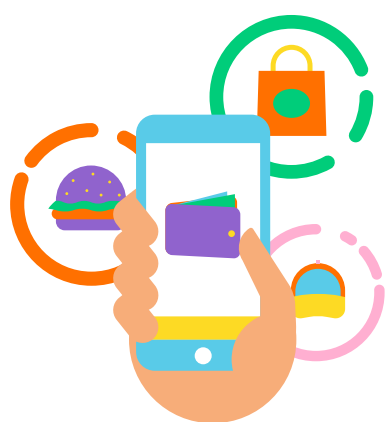
Es una herramienta sin costo creada por Bancolombia con un único objetivo: **¡Ayudarte a aumentar las ventas de tu empresa!**

- 01** Adaptar tu modelo de precios, revisando el ticket promedio de tu categoría y tu competencia, o compara el rendimiento de la facturación de tu negocio por periodos para ajustar presupuestos de venta.
- 02** Adaptar tu comunicación y tu oferta de productos o servicios a sus gustos e intereses, optimizando tus costos y enfocando los esfuerzos.
- 03** Crear estrategias de enganche con productos complementarios, si tus tickets son más bajos que los de tus competidores.
- 04** Puedes crea estrategias de fidelización y medir la fidelidad de tus clientes, así no pierdes esfuerzos en atraer nuevos clientes no potenciales y logras recomendación de tus clientes fieles.
- 05** Crear ofertas para mover tus ventas en días de menor tráfico o enfocadas en los clientes que más visitan tu comercio, puedes incrementar las ventas y el ticket promedio de compra.
- 06** Definir la cobertura de tus domicilios o elegir una zona que sea de interés para expandir tu marca, en caso de buscar abrir franquicias o nuevos locales conociendo los hábitos de compra de los clientes Bancolombia.

LLÉVAME A PLINK

Bancolombia Conecta

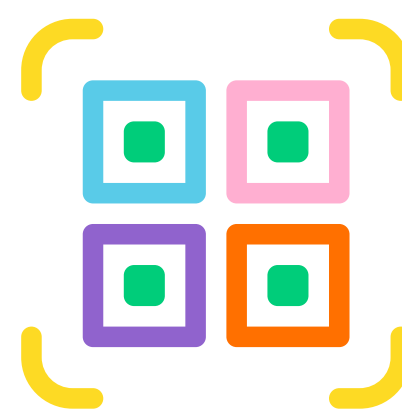
El portafolio de Banca como Servicio de nuestro banco. Encuentra productos con los que redefines los límites de tu negocio, cubres las necesidades de tus clientes e incrementas tus ventas con productos hechos a tu medida.



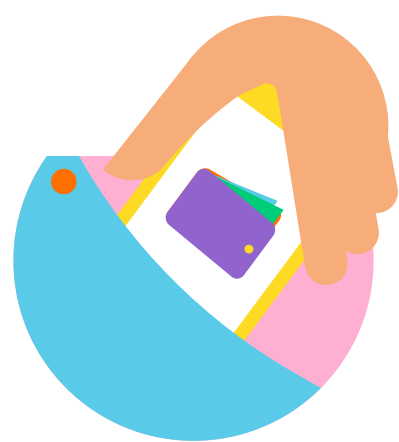
Compra y paga después Bancolombia.



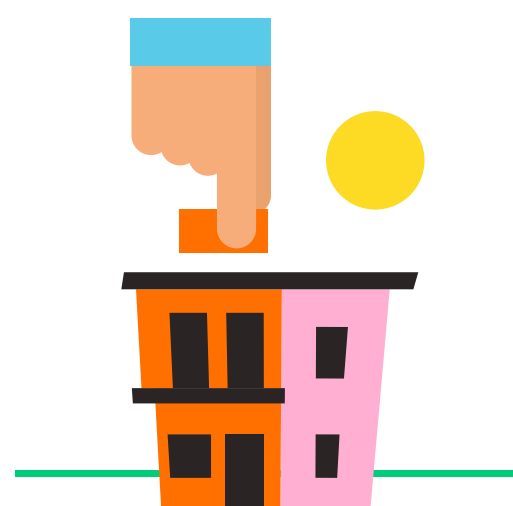
Crédito de libre inversión.



Código QR.



Billetera Digital.



Crédito de vivienda.



Aliados que te ayudarán

con el mercadeo y las ventas de tu empresa



bluecaribu

Simplifica la estrategia digital de tu empresa y potencia tu equipo comercial.

BlueCaribu te ayuda a dar el salto al 1% de las empresas que han logrado un desempeño superior y que venden a través de:

- 01 Estrategia digital:** atrae más clientes interesados a tu empresa con estrategias digitales y cierra el círculo virtuoso con ventas y nuevos clientes.
- 02 Solución CRM:** gestiona mejor los contactos que recibes con una solución CRM y optimiza tu proceso comercial para vender más.
- 03 Chatbot:** aumenta el número de contactos que logas con conversaciones automáticas y atención 24/7 en tu web.
- 04 Academia:** aprende sobre marketing, ventas y transformación digital en la Academia BlueCaribu de forma gratuita.

Conoce nuestro sitio web para empresarios para potenciar tu conocimiento y tu negocio.

LLÉVAME



Conoce nuestro
sitio web para empresarios
**donde potenciarás
tu conocimiento
y tu negocio.**

LLÉVAME