



Juego de Rol Español

Guía del Vendedor

Global Bilingual Sales Competition
Florida International University

Segunda Ronda

Aviso legal: Este guión ha sido desarrollado por HubSpot y el Programa de Ventas Globales de FIU, estrictamente con fines educativos. La información aquí contenida es completamente ficticia. Cualquier comentario o comentario hecho en este documento no refleja los puntos de vista u opiniones de HubSpot, o del equipo docente de FIU.

Segunda Ronda

Te reuniste con Diego/Marisa, vicepresidente de marketing de [ClearSale](#) para América Latina por 15 minutos y descubriste la siguiente información además de la información que resulto de tu investigación para la primera reunión:

- Descargo la Guía sobre “Inbound Marketing” porque están interesados en promocionar sus servicios en una serie de formatos y canales diferentes como anuncios de pago, marketing por correo electrónico, redes sociales, podcasting y radio local.
- Diego/Marisa confirmo que no va tomar la decisión solo, pero está a cargo de la decisión final.
- Él tiene el objetivo de expandir servicios en toda América Latina, comenzando en Colombia, el Caribe y Centroamérica y le gustaría crecer mar rápido de lo que está creciendo ahora (15% de crecimiento en los últimos dos años).
- Tiene problemas de visibilidad con respecto al retorno en la inversión de las diferentes campañas de mercadeo que está ejecutando.
- Te confirmo que, entre Miami y Sao Paulo, Diego cuenta actualmente con un equipo de 4 gerentes de marketing, 10 representantes de ventas directas y 4 representantes de desarrollo de negocios.
- Te comunico que estima una razón de conversión de 5% de las pistas (leads) de ventas y que recibe más the 900 nuevas pistas por mes. La mayoría de ellas provienen de descargos de pruebas gratuitas y demostraciones disponibles en la página web, respuestas a mensajes electrónicos, referidos de clientes y otras áreas que no fue muy específico.

Descubriste los siguientes problemas:

- Aunque han crecido bastante, el crecimiento ha sido rápido en el pasado y no se han organizado para crecer, sobre todo en el manejo de la información de clientes.
- Todo es manual y tienen diferentes sistemas que no están integrados.
- La información le llega mensualmente, no al instante.
- Las proyecciones de venta no son precisas (menos de 90% de precisión)

Tienes 15 minutos para presentarle una solución de HubSpot adecuada para ClearSale. Enfócate en demostrar como podrías ayudarlos a mejorar el acceso a la información y como pueden usarla para tomar mejores decisiones. Sobre todo, en cómo aumentar la visibilidad a las ventas. Tendrás que hacer una recomendación y hablar de los precios. Prepárate para cerrar el negocio, pero no es seguro que puedas.

Tu objetivo para esta reunión de 15 minutos es el siguiente:

- Demostrar el valor que tiene tu propuesta
- Tratar de cerrar, de no ser posible, marcar una tercera reunión.
- Asegurarte de que tienen toda la información que necesitan para tomar una decisión.