

# 5 ETAPAS PARA MEJORAR TU SOCIAL SELLING

Cómo generar oportunidades de venta  
gracias a Internet y las Redes Sociales



Este libro es un regalo. Un regalo para ti de parte de Sales Innovation School.

Un regalo para ayudarte a mejorar tu Social Selling y que generes nuevas oportunidades de venta gracias a Internet y las Redes Sociales.

Para descargarlo no te vamos a pedir ni tu correo, ni tu móvil, ni tus likes en nuestras redes sociales, ni tus datos... No te vamos a pedir nada. Porque es un regalo, un regalo para ti. Y porque en Sales Innovation School hacemos las cosas de forma diferente.

Esperamos que te guste. Disfrútalo :)



La primera escuela de negocios especializada en desarrollo comercial.

[salesinnovationschool.com](http://salesinnovationschool.com)  
[info@salesinnovationschool.com](mailto:info@salesinnovationschool.com)

## AUTOR



Angel Ruiz Pérez

Marketing Digital, Social Selling y Marca Personal.  
Pensando con Sombrero Verde y desaprendiendo.

 [linkedin.com/in/angelruizperez](https://www.linkedin.com/in/angelruizperez)

 [@angelruizperez](https://twitter.com/angelruizperez)

# 5 ETAPAS PARA MEJORAR TU SOCIAL SELLING

04 #MarcaPersonal

05 #Prospección

06 #Escucha

07 #Valor

08 #Contacto





¿Qué dicen tus clientes de ti cuando tú no estás delante? Define cuanto antes qué te diferencia y qué te hace ser profesionalmente una marca única. Tu Marca Personal te ayudará a ser reconocido como un experto, te convertirás en un referente para tus clientes.

## HERRAMIENTAS

---

- Web/Blog Personal (WordPress, Blogger, Wix...)
- Redes Sociales



# 04

# #Marca Personal



Internet nos permite acceder a personas que antes nos sería imposible. Utiliza LinkedIn o Google para encontrar nuevos clientes. Gracias al Social Selling, la puerta fría ya no será tan fría.

## HERRAMIENTAS

---

- LinkedIn (Buscador, Grupos, Sales Navigator)
- Google (Buscador)
- Twitter (Buscador)



# 05

# #Prospección



Analiza qué contenidos publican tus contactos clave, síguelos en sus redes, qué les interesa, cuál es su estilo de vida, monitoriza noticias en las que aparezcan ellos, su empresa, o sector.

## HERRAMIENTAS

---

- Google Alerts
- Redes Sociales
- Social Mention
- Feedly



# 06

# #Escucha



No busques vender Inmediatamente, generarás rechazo y desconfianza. No vendas, es mejor que te compren. El contacto final es una consecuencia de todo tu trabajo previo.

## HERRAMIENTAS

---

- Blog personal
- Podcast
- Youtube
- Slideshare / eBooks
- Buffer / Hootsuite

# 07

# #Valor





Ofrece contenidos e información que sea de verdadera utilidad para tus clientes, preséntales contactos, felicitales por proyectos o resultados positivos, recomienda sus contenidos.

## HERRAMIENTAS

---

- LinkedIn
- Twitter
- eMail



# 08

# #Contacto



# 5 ETAPAS PARA MEJORAR TU SOCIAL SELLING

Cómo generar oportunidades de venta  
gracias a Internet y las Redes Sociales



© 2017 Sales Innovation School  
C/ Serrano, 43. Planta 6 - 28001 Madrid  
(+34) 91 515 72 05  
[salesinnovationschool.com](http://salesinnovationschool.com)  
[info@salesinnovationschool.com](mailto:info@salesinnovationschool.com)