AUREUS GROWTH LAB

Hoja de ruta de consultoría

Una máquina de captación y cierre que funciona sin depender de ti

01

Arquitectura de Negocio

Diagnóstico de tu negocio, tu oferta y tu sistema comercial.

02

Ingeniería de Escala

Captación, ventas y nutrición de leads en funcionamiento.

03

Calibración

Seguimiento quincenal para afinar resultados mes a mes.

Fase 1: Arquitectura de Negocio

Diagnóstico Rayos X

Fuentes de captación

ORGÁNICO

- Boca a boca
- Referidos
- Alianzas y afiliados

ACTIVO

- Marca personal
- Mensajes directos
- Publicidad de pago
- Lead magnets

Estandarizar operaciones

Análisis y refinamiento de la oferta

↓

Aumentar escalabilidad

Aumentar valor vitalicio (LTV)

Mejorar el encaje con el mercado

↓

Optimización del proceso de entrega

↓

Desarrollo de procedimientos internos estandarizados (SOPs)

Sistema comercial

Rendimiento del equipo

Análisis del rendimiento de tu equipo comercial, o de tu propio cierre, a partir de KPIs concretos.

Métricas de crecimiento

Análisis de indicadores clave (KPIs):

CAC
Tasa de respuesta
Tasa de cualificación
Tasa de cierre
LTV
Cash collected el día uno

Comunicación

Definición u optimización de los modelos jerárquicos y de los SOPs de conversación por chat (DM y WhatsApp).

Procesos de reclutamiento

Análisis y optimización del proceso actual de reclutamiento.

Selección, formación y asignación de especialistas al equipo comercial.

Fase 2: Ingeniería de Escala

- **Arranque de captación**
  - Entrenar al equipo comercial existente
  - Reclutar nuevos comerciales
- **Prospección por chat**
  Instagram, LinkedIn y WhatsApp
  - Rellenar el marco de captación
  - Optimizar guiones
  - Empezar conversaciones
  - Ejemplos de conversaciones que llegaron a cierre y de las que no
- **Email en frío**
  Canal opcional
  - Comprar dominio secundario
  - Autenticación (SPF, DKIM y DMARC)
  - Calentar durante 3 semanas
  - Empezar campañas
- **Embudo de marca personal**
  - Definir la cara
  - Definir tipo de contenido
  - Estrategia de distribución
  - Cómo monetizar
  - Empezar a producir
  - Revisar SOP
  - Desarrollar lead magnets
- **Tráfico de pago**
  - Montar embudo de captación pagada
  - Meta
  - Google
  - LinkedIn

Fase 2: Ingeniería de Escala

Análisis de ventas

Aumentar la tasa de cierre

- Revisar las conversaciones de venta (DM y WhatsApp)
- Identificar ineficacias y dificultades
- Montar plan de acción
- Entrenamiento continuo 1 a 1 al equipo o responsable de ventas
- Repetir el ciclo hasta que la tasa de cierre esté lo más optimizada posible

Nutrición de leads

Lead nurturing

- Revisar el ciclo de ventas existente
- Definir los KPIs necesarios
- Montar el plan de nutrición de leads
- Desarrollar los puntos de contacto necesarios para un mejor posicionamiento
- Acciones al agendar, antes y después de la conversación de venta

Lead magnets

Recurso de captación y confianza

- Definir los problemas que resuelve el servicio
- Enumerar los principales dolores del cliente ideal
- Elegir el dolor a resolver en el recurso
- Definir el medio de entrega
- Ejecutar la 1ª versión
- Distribuir a los leads

FORMATOS

- Curso en vídeo
- Webinar
- Ebook

USOS

- Potenciar mensajes directos
- Factor de confianza antes y después de la venta

Fase 3: Calibración

Afinar resultados
Mes 5+

Reuniones quincenales de seguimiento

Analizar el progreso de la ejecución del plan definido y montar nuevos planes de mejora.

- Rendimiento de la prospección activa
- Rendimiento de la prospección pasiva
- Rendimiento del departamento comercial
- Actualizaciones del plan de acción
- Revisión del rendimiento de ventas
- Optimizaciones necesarias en el embudo