

REPORTE DE GESTIÓN DE PROSPECCIÓN

EL PROSPECTOR.CL

Con este nuevo reporte, de carácter mensual, queremos entregar más y mejor información que pueda ser de utilidad para la gestión comercial de **Holos Technology**, que permita hacer ajustes, y que muestre el impacto y cobertura de prospección que se ha generado a través de nuestro servicio durante los últimos 30 días.

Los invitamos a revisar los datos del mes de: Septiembre 2020.

Durante el mes se logró conseguir un total de **0 Oportunidad(es) de negocio y 0 Solicitud(es) de Información**.

Día a día estamos trabajando para mejorar este número en calidad y cantidad.



De un **13,4% fue la tasa de apertura** que obtuvo tu mensaje en el período. Constantemente vamos probando asuntos que nos permitan aumentar la tasa y con ello las probabilidades de conseguir oportunidades de negocio. (Ref. Tasa apertura promedio período 16,2%)



Hubo un total de **161** prospectos (únicos) que leyeron tu mensaje, quienes pertenecen a las empresas que detallamos al final del presente reporte, y te permitirá saber si vamos por el camino correcto y qué puntos podemos mejorar.



CON QUÉ MENSAJE ESTAMOS LLEGANDO

Siempre es bueno recordar el mensaje de prospección que estamos utilizando para llegar “en frío” a exponer tu propuesta de valor en búsqueda de una oportunidad de negocio, te invitamos a revisarlo:

MENSAJE PROSPECCIÓN:

Hola, ~Contact.FirstName~, Las tecnologías de realidad virtual y aumentada se están convirtiendo en pilares de la revolución digital industrial 4.0. Desde optimizar los tiempos y costos de capacitación en un 60%, hasta reducir la cantidad de personal requerido en tareas críticas (fundamental en tiempos de pandemia); estas tecnologías están rápidamente mostrando su impacto en la productividad de las empresas.

¿Te parece que conversemos sobre los beneficios que podemos ofrecer para ~Contact._Empresa~? Estoy a disposición para que agendemos una video llamada para la próxima semana.

Estoy atento a cualquier comentario.

MENSAJE 2:

Hola, ~Contact.FirstName~. El e-learning ha probado ser más rápido y efectivo que la capacitación tradicional, ya que requiere 40-60% menos tiempo y costos.

En Holos Technology potenciamos el aprendizaje de tus colaboradores transformando cualquier curso o capacitación presencial que requieran en ~Contact._Empresa~ al formato e-learning. Así optimizamos tiempos y recursos manteniendo la continuidad de los planes de capacitación en cualquier contexto.

¿Te interesa que te cuente más sobre las soluciones de capacitación on-line? Agendemos una videollamada esta semana y conversemos. Estoy atento a tu disponibilidad.

Saludos.

VEAMOS CÓMO NOS HA IDO

Siempre es bueno revisar cómo vamos desde que iniciamos el servicio de prospección

- **Oportunidades de Negocio:** 3
- **Solicitudes de información:** 1

TE RECORDAMOS

- Evaluar las oportunidades entregadas con nota del 1 al 5 cuando te preguntemos por nuestro chat, es importante para poder afinar la puntería en nuestra prospección.
- Si necesitas ayuda para un mejor manejo de las oportunidades que estás gestionando, ya sea entregadas por nosotros o que ustedes hayan levantado, y en cualquier etapa del proceso de ventas en la que éstas se encuentren, puedes escribirnos a equipo@elprospector.cl y encantados de darles una mano".

EMPRESAS QUE VIERON EL MENSAJE

A.M.F. IMPRENTA	CONSTRUCTORA DIMAR	MINERA EL TRAPICHE
ACEROS OTERO	CONSTRUCTORA ECOPSA	MINERA FARO CARRANZA
ADK	CONSTRUCTORA EL BOSQUE	MOLYNOR
ALO VENTAS	CONSTRUCTORA FAPISA	MUTUAL DE SEGUROS
ANCOR TECMIN	CONSTRUCTORA FAULBAUM & NIKLITSCHEK	NOVASONDA
ARCOPRIME	CONSTRUCTORA JOSE MUÑOZ PAVEZ	NOVATEC
ARRIGONI METALURGICA	CONSTRUCTORA QUEYLEN	OLAVARRIA
ARRIMAQ	CONSTRUCTORA ROSS & ASOCIADOS	ORIZON
ASMAR	CONSTRUCTORA SANTOLAYA	PAPELERA DIMAR
ATTEX	CONSTRUCTORA VALKO	PAPELES CORDILLERA
AVIANCA	COPEC	PARQUE ARAUCO
BANCO DE CHILE	DC SHOES	PATAGONIA GLASS
BANCO RIPLEY	DEMARIA	PLASTICOS EROFLEX
BBOSCH	DISAL CHILE	POLLA CHILENA DE BENEFICENCIA
BCI	DOOSAN BOBCAT	PREUNIVERSITARIO PEDRO DE VALDIVIA
TECTON	DUCASSE INDUSTRIAL	QUIMICA LATINOAMERICANA
BICE	DVP	QUIPASUR
BICE VIDA	DYNAL INDUSTRIAL	RED SALUD
BROTEC	ECLASS	ROSEN
BUDNIK HERMANOS	EMPRESA PORTUARIA COQUIMBO	SCHNEIDER ELECTRIC
CAIMI	ENGIE	SIGDO KOPPERS
CAP MINERIA	F.H. ENGEL	SPARTA

Reporte gestión de prospección

CARTOGRAF	FARET	SUBUS CHILE
CARTULINAS CMPC	FEDEX	SUMITOMO
CASA&IDEAS	FLORAMATIC	SUN CHEMICAL
CCHC	FYRMA GRAFICA	TAPSA CONSTRUCCIONES
CENTROVET	GROUPON LATAM	TATA CONSULTANCY
CERRO GRANDE MINING CORPORATION	HAPAG-LLOYD	TRABAJANDO
CIC	HARTING	TRANSEX
CLINICA ALEMANA	HATCH	TRANSPORTES RICARDO CONCHA
CLINICA DAVILA	IANSAS	TRANSPORTES SOLUCIONES LOGISTICA
CLINICA SANTA MARIA	INACAP	TRICONOS MINEROS
CLINICA VESPUCIO	INTERVIAL	UMCE
COBRE CERRILLOS	KÜPFER HNOS.	UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO
COCA-COLA	LATAM	UNO SALUD
COMBERPLAST	LIPLATA	UTEM
COMSA	MASISA	VEOLIA
CONSTRUCTORA BASAL	MAVIMIX	VETERQUIMICA
CONSTRUCTORA BELFI	MELON	WALGREENS
CONSTRUCTORA BIO BIO	MELON HORMIGONES	WENCO

ESTAMOS A SU SERVICIO

Ante cualquier duda que tengan, encantados de poder ayudarlos, para eso pueden contactarnos a través de nuestro canal de experiencia de clientes al correo SAC@ELPROSPECTOR.CL

Atentamente,

Equipo Experiencia Clientes

EL PROSPECTOR.CL

Reporte gestión de prospección

EL PROSPECTOR.CL