

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 **Tecna Consultores**, 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 **17,5%** 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 **28** 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~. Espero que estén todos bien en ~Contact._Empresa~.

Te escribo para contarte cómo desde Tecna Consultores hemos logrado optimizar en un 20% el resultado general de obras de edificación, aumentando en torno al 15% la productividad, evitando sobre-costos, y permitiendo un ahorro en plazos de construcción.

Si en ~Contact._Empresa~ necesitan cumplir las expectativas y plazos de sus actuales y futuros proyectos, podemos ser de ayuda. Contamos con amplia experiencia en inspección técnica de obras, gerenciamiento de proyectos, administración de licitaciones, coordinación BIM y asesorías técnicas.

Cuéntame, por favor, si podemos coordinar una video conferencia en los próximos días y así mostrarte algunos de nuestros proyectos exitosos y cómo replicar ese éxito en sus proyectos.

Por otro lado si ya cuentan con un proveedor, permíteme una reunión para ver como podríamos mejorar su oferta actual.

Quedo atenta a tu respuesta, muchas gracias.

VEAMOS CÓMO NOS HA IDO

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

- **Oportunidades de Negocio:** 0
- **Solicitudes de información:** 0

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.

Reporte gestión de 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

ARIDOS MAGGI LIMITADA	CVV	ICAFAL
BECHTEL	EBCO	ICH
CONPAX CONCESIONES	ENJOY	ICONSTRUYE
CONSTRUCTORA ALZERRECA Y DIAZ	ERRAZURIZ & ASOCIADOS	MALL PORTAL CENTRO TALCA
CONSTRUCTORA CARRAN	FLUOR CHILE	MENA Y OVALLE
CONSTRUCTORA EL SAUCE	GDS	SAN ANTONIO TERMINAL INTERNACIONAL
CO-WORK LATAM	GHE	SOCOYESA SUR
CRYSTAL LAGOONS	GUZMAN Y LARRAIN	VIARSA

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

