Estrategia Outbound

Información sobre potenciales clientes (leads)

- Preguntas disparadoras

Preguntas disparadoras

- **¿Qué tipo de empresas suelen contratar a HardcoreDevs?** (Startups, pymes, empresas grandes, emprendedores, etc.)
  - Hasta ahora Pymes y medianas empresas. Comenzamos apuntando a Pymes sin sitios web.

- **¿Con qué industrias / rubros tienen más experiencia, o en cuáles tienen más casos de éxito?**
  - Venta online, principalmente E-Learning como PsicopSimple, pero también en tecnología, moda y últimamente B2B.

- **¿Cómo es el flujo en la toma de decisiones? Por ejemplo, si logro un lead de calidad, ¿con quién debería derivarlo?**

Para el flujo sería más o menos así:

  - Encuentras un lead de cualquier categoría sin un primer contacto.
  - Nos escribes a Tania y a mi, idealmente por Mattermost haciendo un nuevo canal público con el nombre del lead.
  - Te entregamos un OK para un borrador de proyecto, así planeamos lo que se puede o no ofrecer dentro de las consultas del cliente.
  - Contactas al cliente con la propuesta de proyecto, escuchando los requerimientos y presentandolos en Mattermost.
  - Con Tania te preparamos un presupuesto formal sobre los requerimientos del cliente con una fecha límite y tiempo de desarrollo.
  - Vuelves al cliente con la información y se acepta o negocia.
  - Se inicia el proyecto previo pago del 50% o 100% según los resultados de la negociación.
  - Se desarrolla y entrega el primer borrador del proyecto, el cliente aprueba o solicita cambios sobre el mismo.
  - Se termina la entrega final y se recibe el restante si aplica.

- **¿Cuáles son los mayores pain points que detectan y cuál es la promesa de marca que ofrecen para resolverlos?**

Pain points de los clientes:

- El hosting es poco confiable y/o lento.
- Los servicios tradicionales son caros y/o cobran por usuario, lo que dispara el costo.
- La atención en caso de cambios / caída toma mucho tiempo de respuesta.

Pain points nuestros:

- Los leads encuentran nuestros costos muy elevados y prometen hacer el trabajo "más adelante".
- Se cotiza por un desarrollo y terminamos haciendo básicamente 3 por la cantidad de cambios (fácilmente evitable si el cliente entrega recursos).

Sobre la promesa de marca:

- Hacemos respaldos y mantenimiento a diario, por lo que aseguramos la fiabilidad.
- Somos justos con las cotizaciones, intentamos apuntar a los precios que el cliente puede pagar, sin regalar horas de trabajo.
- Siempre atentos al correo: si no es una emergencia, se espera a la próxima hora hábil.
- Nuestro servicio al cliente, principalmente cuando se trata de resolver problemas. Tratamos de que el flujo de resolución sea lo más accesible posible para el cliente, ya sea por nuestro correo o por el WhatsApp, principalmente porque es algo en que la competencia generalmente falla (mandas un mail y te lo responden a los 15 días).
- Siempre ofrecemos instancias de encuentro con el cliente a través de Meets, ya sea para el primer encuentro tras la aprobación del presupuesto y así reunimos al cliente con el/la diseñadora, pero también cuando se trata de dudas de parte del cliente que muchas veces sabemos que son difíciles de explicar por un mensaje o correo.
- Ofrecemos creación de tutoriales personalizados como parte de nuestro soporte técnico para preguntas frecuentes de nuestros clientes para que sea más autónomo el uso de sus sitios.

- **Hard-NOs respecto del Ideal Client Profile (ICP):**

El tema de la seguridad de la información. Si bien apuntamos a algunos profesionales de la salud, evitamos trabajar en sitios que requieran de datos sensibles.

- DNIs.
- Historiales médicos.
- Registros bancarios.

Siempre que nos llegan leads de este tipo, les solicitamos que consigan su propio equipo de seguridad informática para evaluar riesgos. No trabajamos en forma independiente en caso de no contar con un asesor.

No aceptamos trabajos de programación desde 0 en ningún lenguaje por la misma razón de arriba, falta de personal de seguridad informática.