Manual del Captador

- Rol del captador
- Cliente Potencial Bajo
- Cliente Potencial Medio
- Cliente Potencial Alto
- De Requerimiento a Proyecto
- División de tareas

Rol del captador

Captador es cualquier socio que logra identificar un cliente potencial en cualquier medio, solo por citar ejemplos:

- Facebook de empresa sin actualizaciones y/o pocos seguidores.
- Web rota, sin imágenes, con correo Gmail o Hotmail (en contradicción a mimarca.com)
- En búsqueda de desarrolladores web y/o community manager.

El primer paso entonces sería buscar la información mínima de contacto para habilitar la comunicación por parte del equipo de ventas.
Una vez recopilada la información, describiremos el requerimiento que nos llevó a determinar que se trata de un cliente potencial.

Cliente Potencial Bajo

lXUO-pP5TksTymiLemyDA6tChsgs_jWtcFCXN4UCsUkbCrBENcSk6zpiUtSSumxXuOHVpsg

Cliente Potencial Medio

Es el cliente con contacto previo (conocido o con historial de trabajo previo) del que desconocemos si requiere de trabajos y/o mantenimiento de servicios.

El origen puede ser:

- Lista de contactos de clientes actuales de HardcoreDevs o socios.
- Referidos de socios o conocidos.

OO86mAIC-SUp7J_lF9Rt9hlldDtov8pWifz6XW-TldHVC1CDC4WLixoVtwb1lqiPjSQBnHd

Cliente Potencial Alto

Es el cliente previo con trabajos realizados y que requiere de seguimiento por algún elemento de captación identificado.
En general este tipo de clientes ya cuentan con toda la información y confianza en uno de los miembros del equipo y se presentará a HardcoreDevs como extensión del mismo.
El origen puede ser el mismo que el cliente potencial medio.
lb36NxZbbo2eETeKHUt52WBS5fDv7BdSyqX9vV5mh4eraZLpb-aS47VtNPluu_as04Ai3kWxj

De Requerimiento a Proyecto

Una vez determinados los puntos anteriores, se deberá generar un proyecto de estado “Prospección”:
gzCc7ghdUGI_uETMd8mvA0WdaDRzn4Z7z2lOEfbev_9Mxk-vYOUEnCZEhyJM1TQMks8gC

Y se añadirá en la descripción los puntos de trabajo a ofrecer.

División de tareas

Es el trabajo de:

1. Captador(a): La recolección de información de clientes potenciales.
2. Vendedor(a): La creación de clientes potenciales en el ERP.
3. Desarrollador(a): La generación del proyecto sobre clientes potenciales y actuales en el ERP, evaluando los requerimientos y posibilidades del equipo.