

¿Qué tener en cuenta para establecer los objetivos de mi Equipo de Ventas?

🧑 Cada producto, equipo y empresa son distintas en cada momento, y no hay nada peor que poner unos objetivos que no se adecúen a la realidad...

😞 Ya sea si están más bajos o más altos del potencial real, el resultado será el mismo: perderás dinero (y en el peor de los casos, gran parte de tu equipo) por el camino.

🙏 Entonces... ¿Cómo pongo mis objetivos?

↓ ¡Sigue leyendo! ↓



SONIA FERRENT

¿Qué tener en cuenta para establecer los objetivos de mi Equipo de Ventas?

No te bases sólo en el marcador o KPI principal: **el dinero que entra en tu empresa** 😎

Aun sabiendo que ese es el más importante, para poder definir correctamente cuánto puede traer cada uno de tus vendedores, y además **ayudarles a poner el foco en el camino de conseguir ese dinero entrante**, desmenuza ese objetivo final en KPIs más pequeños...



SONIA FERRENT

¿Qué tener en cuenta para establecer los objetivos de mi Equipo de Ventas?

Algunos de esos KPIs serán:

- **Conversiones** de Lead a Demo, y de Demo a Cliente (en nº de clientes)
- **Conversiones** de Pipeline generado a Pipeline Cerrado (en dinero)
- El nº de DEMOs y leads que pueden **gestionar al día** cada AE y SDR respectivamente
- **Tu ticket medio o ARPU**

Con estos indicadores básicos, haz los cálculos de cuánto puedes alcanzar de forma ambiciosa y realista.

Por ejemplo:

*# leads que gestiona al día un SDR *
Conversión de Lead a DEMO del equipo
o del Top Performer = DEMOs Diarias*



SONIA FERRENT

¿Qué tener en cuenta para establecer los objetivos de mi Equipo de Ventas?

¿Por qué hacerlo así y no copiar el objetivo medio que otra empresa de mi sector pone?

Al copiar directamente los objetivos que ponen otras empresas por comercial, puedes estar obviando partes del proceso que no se adecúen a tu realidad.

Por ejemplo, tal vez esa empresa disponga de una base de datos mejor cualificada y más rápida de gestionar, o su ticket medio sea distinto o, simplemente, estén en otro momento de la curva de crecimiento y convertir leads a clientes les requiera más o menos esfuerzo que a vosotros.



SONIA FERRENT

¿Qué tener en cuenta para establecer los objetivos de mi Equipo de Ventas?

¿Entonces, cuál es el primer paso?

Haz un testeo con una BBDD de leads y saca esos KPIs principales que te dejo en la 3ª hoja. Si ya lleváis un tiempo vendiendo, simplemente analízalos con los datos del trimestre anterior.

Ten esos KPIs como referencia para calcular los primeros objetivos, y ve aumentando cada KPI de referencia conforme vayáis progresando, aumentando así los objetivos poco a poco hasta que alcancéis vuestro punto de equilibrio.

Observa qué KPIs os cuesta más aumentar y descubre por qué y cómo resolverlo.



SONIA FERRENT

¿Qué tener en cuenta para establecer los objetivos de mi Equipo de Ventas?

¿Necesitas más apoyo?

Yo te ayudo.

Escríbeme a

soniaferrent@gmail.com y lo vemos juntos.



¡A por el crecimiento deseado!



SONIA FERRENT