

MÉTODO EJE COMERCIAL 360



Estrategia • Tracción • Cierre

- **Convierte tu empresa en una maquinaria constante de generación de clientes**

www.manosalawebgro.com

Vender hoy no es más difícil. Es más complejo.



El mercado cambió:

- Los clientes investigan antes de comprar
- La competencia digital es brutal
- La confianza se construye online

Y la mayoría de las empresas siguen usando métodos de hace 10 años.

El verdadero problema

La mayoría de las empresas tienen **3 áreas desconectadas**:

- Marketing: Genera contenido
- Ventas: Espera clientes
- Dirección: Opera el negocio

El verdadero problema



*"El problema no es el mercado, es la falta de un **EJE** que conecte tu presencia digital con la ejecución comercial."*

Las empresas no necesitan más publicidad: Necesitan un EJE COMERCIAL.

Un sistema que conecte:

- Presencia digital
- Generación de prospectos
- Proceso de ventas

**Cuando esto se alinea, la empresa deja de improvisar y
empieza a vender de forma sistemática.**

¿Qué es el Método EJE Comercial?

- **Estrategia:** Construcción de marca y presencia digital
- **Juego (Tracción):** Generación constante de prospectos
- **Ejecución:** Sistema profesional de ventas y seguimiento

**No somos una agencia, somos una Dirección Comercial
estratégica para tu empresa**

Los 3 pilares del sistema

Estrategia

No se trata solo de “estar en internet”. Se trata de ser recordado, confiable y relevante.

Sin estrategia, el marketing es solo ruido. Con estrategia, cada acción construye valor de marca.



Los 3 pilares del sistema

TRACCIÓN

Sistemas de prospección

- Campañas digitales
 - Email marketing
 - Redes sociales

El objetivo es generar flujo constante de prospectos.



Los 3 pilares del sistema

EJECUCIÓN

Dirección comercial

- Procesos de venta
- Seguimiento
- Capacitación

Aquí es donde los prospectos se convierten en dinero.

El proceso de intervención (Método EJE)



- Diagnóstico comercial completo
- Arquitectura de identidad y posicionamiento
- Desarrollo de presencia web estratégica
- Activación de sistemas de prospección
- Definición de objetivos comerciales
- Plan estratégico de crecimiento
- Seguimiento y coaching comercial
- Dirección comercial externa

¿Qué obtienes con el Método EJE?



- Flujo constante de prospectos
- Sistema de ventas estructurado
- Marca profesional y confiable
- Equipo comercial dirigido
- Activos digitales propios
- Dirección comercial estratégica

No vendemos campañas. Construimos **sistemas de ventas.**

¿Por qué es diferente?



La mayoría de agencias vende:

- Diseño
- Redes sociales
- Publicidad

El Método EJE Comercial construye: un sistema completo de generación y cierre de clientes.

Es la diferencia entre: hacer marketing o tener una maquinaria comercial.

Tu empresa puede seguir improvisando ventas.



El Método EJE Comercial 360 convierte tu negocio en una:

MAQUINARIA DE GENERACIÓN DE CLIENTES

Agenda tu sesión de Estrategia EJE: Analizaremos tu empresa para detectar qué parte de tu maquinaria comercial está frenando tus ventas"

Miguel Ángel Jiménez Ávalos

 442 369 2136

 www.manosalawebqro.com