

CONTACTO INICIAL





CONTACTO INICIAL

Objetivo: Establecer un contacto rápido que genere interés, nos distinga del mercado y establezca las bases del asesoramiento.

El primer contacto busca optimizar nuestros recursos y esfuerzos, depurando las personas no potenciales y permitiendo enfocarnos en las personas de interés real y poder de compra.

Actividades:

- **Localizar la fuente del lead:** Atención especial a campañas que demuestran un porcentaje más alto de conversión.
- **Ejemplos de campañas de valor:** Google, Google Search, etc.
- **Contacto por llamada:** Para leads de campaña de valor.
- Intentar hasta 2 llamadas en diferentes horarios, en caso no conteste, enviar mensaje de presentación, enfocando en buscar horario de contacto (Try 1 - Enfoque en llamada)
- **Contacto por mensaje:** Envía un mensaje de introducción, buscando poder filtrar o bien cuadrar un horario de contacto.
- **Ofrecimiento de Información Adicional:** Proporciona material informativo, como folletos digitales, enlaces a webinars o testimonios de clientes.

1. CONTACTO TELEFÓNICO

Descripción: Llamada telefónica para presentarse, hablar del programa brevemente y localizar si es potencial así como el seguimiento posterior.

Enfoque total en una llamada no superior a 10 minutos, buscando los principales puntos de interés, es recomendable buscar conectar con la persona.

Poder filtrar con el siguiente paso a paso:

1. Presentarse explicar de dónde nos comunicamos y el objetivo de la llamada, siempre enfocarse en la calidez y conectar con la persona.

a. Hacer hincapié en quienes somos y que nos distinga

2. Perfilamiento, utilizar preguntas bien pensadas que nos otorgue información de valor.

Preguntas técnicas

- ¿Cuál es tu edad?
- En inglés ¿qué nivel consideras tener ahora?
- ¿Cuándo tienes pensado viajar?
- ¿De qué dependen tus fechas de viaje?
- ¿Buscas estudiar inglés o educación superior?
- ¿Ya tienes contexto de cómo es esta experiencia en Irlanda?
- ¿A qué te dedicas? ¿renunciarías?
- Este es un proyecto para viajar solo o ¿piensas en alguien más que viaje contigo?
- En este proyecto ¿tú lo solventas solo o alguien te ayudará con tu proyecto?
- ¿Ya cuentas con un presupuesto estimado para esta experiencia?

Preguntas con mayor conexión

- ¿Ya tuviste oportunidad de vivir o estudiar fuera del país?
- ¿Qué tal te fue?
- ¿Fue una experiencia agradable para tí?
- Dónde nace tu idea de esta experiencia, ¿conoces a alguien que viviera en Irlanda?
- ¿Qué te motivó a pedir informes?
- ¿Cuál es tu objetivo para este proyecto?

El objetivo es entender la motivación de cada persona, así como las principales limitaciones que pueda tener.



NO preguntar de manera robótica, estas preguntas pueden surgir de escuchar al cliente, en la mayoría de casos el estudiante expresa sus principales inquietudes, escuchar activamente y tomar notas.

Conforme a lo entendido en la llamada, sabremos si un cliente es potencial. Así podrás marcar el paso e indicar los pasos que llevará el seguimiento.



2. EMAIL DE PRESENTACIÓN

Descripción: Enviar un correo electrónico personalizado para presentarte y confirmar los datos.

- **Email Directo:** Enviar Email de presentación para que la persona espere nuestro contacto, formaliza y da seriedad a nuestro proceso. Es posible enviar a TODA una lista de leads con copia oculta (BCC o CCO)

Hola, buenos días

Para mí es un gusto ayudarte con tu solicitud de informes, mi nombre es XXXX asesor educativo en ELI Schools Irlanda.

Estaré comunicándome contigo a lo largo del día para platicar sobre tu proyecto y planes de venir a Irlanda.

Puedes también escribirme al XXXX o bien en el siguiente link - <https://wa.link/z6dv0h>

¡Estamos hablando!

- **Email Automatizado:** Enviar correos electrónicos automatizados a leads generados a través de campañas de marketing.

Consejos:

- **Asunto Atractivo:** Utilizar un asunto que capte la atención y motive al prospecto a abrir el correo.
- **Mensaje Personalizado:** Personalizar el contenido del correo con el nombre del prospecto y detalles específicos que puedan ser relevantes
- Ir al grano, no dar vueltas sobre la idea y hablar del interés en común

3. CONTACTO POR WHATSAPP

Descripción: Realizar un acercamiento rápido, que nos distinga por la rápida atención y permita entender el mejor método de seguimiento para el prospecto.

Consejos:

- Templates establecidos, que demuestran obtener mayor respuesta
- Buscar una llamada o conferencia como el paso a seguir

- Para aquellas personas que buscan hacer un proceso inmediato por mensajería saber llevar, guiar y pasar información clave pero que abra espacio a una conferencia

Templates

Try 1 - Enfoque en llamada

Hola, buen día

Espero que estés teniendo un excelente día. Soy XXXX asesor de ELI Schools & Work and Study Travel

Recibimos tu solicitud de información sobre nuestro proyecto en el extranjero, y estoy muy contento de poder ayudarte a concretar esta experiencia de VIDA.

Me encantaría conocer más sobre tus motivaciones y expectativas, así como compartir contigo algunos puntos clave sobre el proceso migratorio y otros aspectos importantes.

¿Te parece si agendamos una breve llamada de 5 minutos? ¿en qué horario te queda?

Try 2 - Enfoque en perfilar por mensajes

Hola, buen día

Soy *XXXX de ELI Schools & Work and Study Travel* Te escribo porque recibimos tu solicitud de informes, espero poder apoyarte con esta experiencia.

Te ofrezco 3 opciones iniciar con tu asesoramiento:

- Llamada de 5 minutos - Hablamos más de tu proyecto y planes, así más rápido sabes si es lo que te encuentras buscando
- Te unes a una sesión informativa grupal - Hablaremos de todos los detalles de Estudiar y Trabajar en Irlanda, estancia, experiencia de vida, trámites migratorios, trabajo, asesoramiento y más
- Agendas una conferencia virtual conmigo, sin costo alguno en el siguiente enlace - <https://calendly.com/pedro-lm-workandstudy/irlanda-estudia-y-trabaja>