



## Los clientes ya no son como antes.

La gente cambió su forma de vivir, trabajar, comprar y consumir y las empresas deben adaptarse a esos cambios.

Hemos creado Planes de Acompañamiento para ayudar a las empresas en la transformación de sus procesos de ventas adaptándolos al mundo de hoy, obteniendo resultados tangibles a partir de la segunda semana de ejecución.

Más de 30 empresas de Latinoamérica se han vinculado a esta iniciativa y están percibiendo sus beneficios.

[<< Accede a un diagnóstico, sin costo. Elige un espacio en nuestra agenda, conversemos >>](#)

Hay una mejor manera de vender. Internet cambió la manera como los clientes se relacionan con los vendedores y esto hace necesario que las empresas enfoquen su estrategia de ventas en un modelo de atracción para el mundo digital.



## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

La nueva Metodología Inbound se representa con un círculo que representa cómo diseñar un ciclo basado en el cliente que atraiga, capte la atención y deleite, poniendo al cliente siempre primero. Estas son las fuerzas que afectan el crecimiento de tu negocio. Con la metodología inbound, todos los equipos se alinean para atraer, interactuar y deleitar. Entre más fuerza, más crecimiento, pero al mismo tiempo hay que reducir la fricción en los procesos internos para ofrecer así una experiencia increíble a lo largo de todo el ciclo de vida del cliente.

Ahora las empresas deben atraer, involucrar y satisfacer a sus clientes con experiencias relevantes, útiles y personalizadas.

### Planes de servicio.

Todos nuestros planes incluyen:

- Definición de la estrategia comercial
- Propósito Empresarial, propuesta de valor y perfil de comprador ideal.
- Análisis de rentabilidad y liquidez por líneas de negocio.
- Plan de mercadeo y plan de ventas.
- Adopción de herramientas tecnológicas
- Uso de la tecnología digital para atraer clientes potenciales.
- Implementación de sistemas de información para gestión de marketing, ventas y servicio.
- Acompañamiento en la ejecución del plan de ventas y mercadeo
- Capacitación y entrenamiento del equipo comercial.
- Tercerización de procesos comerciales.



### Sobre HubSpot.

HubSpot es la plataforma ideal para gestión comercial todo en uno que incluye marketing, ventas y servicio diseñada para facilitar la implementación de una estrategia INBOUND y crecer mejor.

## Plataforma todo en uno.

La base de datos es compartida, por lo que todos en tu organización (marketing, ventas y servicios) trabajan con el mismo sistema de registro. Esto permite una transición más fluida entre equipos y una experiencia mucho más placentera para tus clientes

## Estrategias de ventas adaptadas para los clientes de hoy



**Supera tus resultados comerciales - Causa impacto trascendente en tu equipo y en tus clientes.**

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

Fase	Desafío	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
Reducir la fricción	Consolidar los datos de tus clientes almacenados en diferentes sistemas de información de tu empresa.	✓	✓	✓	✓
Interactuar	Segmentar la base de datos de contactos para que te comuniques con ellos de manera efectiva.	✓	✓	✓	✓
Deleitar	Organizar y monitorear la interacción con prospectos, clientes y aliados de negocio.	✓	✓	✓	✓
Reducir la fricción	Garantizar que todos los colaboradores puedan acceder a los registros de los contactos, comunicaciones y actividades relacionadas con ellos.	✓	✓	✓	✓
Atraer	Captar la atención del público en Internet y el interés de prospectos que se identifiquen con tu propuesta de valor.	✓	✓	✓	✓
Atraer	Motivar a los visitantes de tu sitio web a compartir contigo sus datos de contacto.	✓	✓	✓	✓
Interactuar	Facilitar la coordinación de reuniones con prospectos y clientes.	✓	✓	✓	✓
Reducir la fricción	Capacitar al equipo comercial para que sean más efectivos usando el software de ventas.	✓	✓	✓	✓

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

Reducir la fricción	Integrar y sincronizar las bases de datos de contactos de marketing, ventas y servicio al cliente, que se encuentran en diferentes sistemas de información.		✓	✓	✓
Deleitar	Organizar y monitorear la atención de solicitudes para garantizar que prospectos, clientes y aliados de negocio, que reciban atención rápida y efectiva.		✓	✓	✓
Interactuar	Consolidar las comunicaciones con prospectos y clientes de múltiples canales, incluyendo: <b>Chat en directo en el sitio web, chatbots personalizados y Messenger de Facebook.</b>		✓	✓	✓
Interactuar	Disminuir el tiempo necesario para concretar nuevos negocios automatizando tareas de seguimiento y comunicaciones personalizadas.		✓	✓	✓
Reducir la fricción	Integrar el sitio web con el sistema de gestión de ventas, mercadeo y servicio al cliente.		✓	✓	✓
Reducir la fricción	Optimizar el sitio web para que se adapte a cualquier dispositivo y tamaños de pantalla.		✓	✓	✓
Atraer	Medir la efectividad y optimizar la inversión en campañas de mercadeo digital.		✓	✓	✓
Reducir la fricción	Capacitar al equipo comercial en los fundamentos de las técnicas modernas de ventas.		✓	✓	✓
Reducir la fricción	Organizar los equipos y metas en torno a objetivos centrados en el cliente. Definiendo un propósito claro, una misión y una propuesta de valor diferenciadora.			✓	✓

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

Reducir la fricción	Definir o ajustar la estrategia comercial teniendo en cuenta: Segmento de clientes objetivo, perfil del comprador y ajustar los procesos de ventas teniendo en cuenta el recorrido del comprador.			✓	✓
Reducir la fricción	Desarrollar y utilizar los buyer personas para garantizar que los equipos de marketing, ventas, desarrollo de productos y atención al cliente compartan la misma visión.			✓	✓
Reducir la fricción	Definir objetivos, métricas y tasas de conversión. Diseñar guías de prospección. Diseñar guías para entrevistas de exploración. Diseñar el plan de generación de demanda.			✓	✓
Interactuar	Aumentar la productividad de los miembros del equipo comercial con plantillas de correo y fragmentos de texto personalizables, y guiones con preguntas de prospección y exploración.			✓	✓
Interactuar	Reducir tiempos de respuesta automatizando la asignación de prospectos por diferentes criterios como: territorio, industria, tamaño de empresa, valor del negocio, entre otros.			✓	✓
Interactuar	Agilizar los procesos de comunicación con prospectos y clientes, con secuencias de seguimiento, vídeos personalizados, correos masivos, y compartir propuestas profesionales, manteniendo una atención personalizada para lograr una experiencia de compra memorable.			✓	✓

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

Interactuar	Agilizar el cierre de negocios automatizando tareas repetitivas para disminuir la carga administrativa de los representantes de ventas.			✓	✓
Interactuar	Generar confianza en los prospectos adaptando las tácticas de ventas a las formas de compra y comunicarse de los clientes de hoy.			✓	✓
Interactuar	Priorizar la atención de prospectos según su interés de compra, con herramientas de calificación automática, para mejorar la efectividad de los representantes de ventas.			✓	✓
Interactuar	Diseñar una estrategia para facilitar a tu equipo de ventas contenido instructivo y eficaz, de manera que pueda emplear mejor el tiempo ayudando a los prospectos.			✓	✓
Interactuar	Facilitar las comunicaciones con los prospectos permitiendo que puedan llamar por teléfono directamente al equipo de ventas, a través de un botón en el sitio web y en los correos electrónicos.			✓	✓
Atraer	Aprovechar el potencial de las redes sociales para conectar con posibles prospectos y ganar nuevos negocios a través de LinkedIn.			✓	✓
Reducir la fricción	Capacitar al equipo comercial en la metodología de ventas Inbound. La manera más efectiva de vender es teniendo un genuino interés de ayudar.			✓	✓

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

Reducir la fricción	Establece objetivos significativos y compartidos en la organización coherentes con la misión. Con métricas claras y herramientas de seguimiento e informes que faciliten la toma de decisiones.				✓
Reducir la fricción	Garantizar el logro de los objetivos con acuerdos de nivel de servicio mutuos entre equipos.				✓
Deleitar	Desarrollar una estrategia que permita identificar a clientes con necesidades reales de productos o servicios adicionales. Luego aprovecha la automatización para agilizar los procesos de ventas cruzadas y adicionales.				✓
Reducir la fricción	Agilizar el cierre de negocios disminuyendo la carga administrativa de los equipos de mercadeo, ventas y servicio al cliente.				✓
Reducir la fricción	Agilizar el cierre de negocios automatizando las tareas de seguimiento y envío de notificaciones a los clientes y entre los equipos de trabajo.				✓
Reducir la fricción	Contar con un sitio web que ofrezca una experiencia de navegación personalizada y responda a todas las expectativas de los clientes modernos.				✓
Deleitar	Ofrecer a tus clientes atención proactiva y personalizada, con una página de preguntas frecuentes, contenidos audiovisuales, cursos y certificaciones.				✓
Reducir la fricción	Capacitar a los líderes para dirigir un equipo de ventas moderno. (Ventas sin fricciones).				✓

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

Servicios complementarios (Puedes acceder a estos servicios sin una plataforma mínima requerida)					
Interactuar	Facilitar las comunicaciones con prospectos y clientes <b>integrando WhatsApp</b> con los demás canales disponibles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reducir la fricción	<b>Simplificar la elaboración y aprobación de documentos:</b> ofertas comerciales, cotizaciones, contratos y otros documentos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reducir la fricción	<b>Importación de datos</b> de contacto, empresas, negocios, casos de servicio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Interactuar	Disminuir el tiempo que se gasta en consolidar información y preparación de <b>informes</b> para dedicar más tiempo al análisis y la toma de decisiones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Interactuar	Implementar una estrategia de mercadeo y ventas con foco en cuentas clave. Account Based Marketing ( <b>ABM</b> ).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reducir la fricción	Optimizar el uso de la tecnología eliminando herramientas, sistemas y aplicaciones redundantes y conectando las restantes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Interactuar	Genera confianza implementando un modelo de negocio <b>freemium:</b> basado en la creación y prestación de un producto o servicio gratuito, pero que se convierte en pagado para tener funcionalidades extra.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Basado en <https://growthgrader.hubspot.com/es>

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

**Todos los planes incluyen:** Diagnóstico y adecuación del plan de ventas, definición de procesos comerciales, adecuación de la plataforma a las necesidades del cliente, entrenamiento del equipo comercial, administración de la plataforma y mentoría para el equipo de ventas, de acuerdo al alcance de cada uno de los planes.

**Cronograma:** Se define de común acuerdo con el cliente, buscando siempre que el equipo comercial empiece lo más pronto posible a poner en práctica el plan de ventas definido.

Categoría	Servicio	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
Estrategia	Diseño del plan de ventas	1 semana	2 semanas	3 a 4 semanas	3 a 4 semanas
Procesos	Definición de procesos comerciales	1 semana	2 semanas	3 a 4 semanas	3 a 4 semanas
Tecnología	Adecuación de la plataforma a las necesidades del cliente	1 semana	2 semanas	6 semanas	7 a 10 semanas
Formación	Vende más con el software de ventas de HubSpot	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Formación	El método Inbound en la empresa moderna	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Formación	Ventas Inbound - La forma más efectiva de vender	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Formación	Ventas sin Fricciones - para líderes comerciales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Operación	Administración, soporte y mentoría permanentes	2 meses	3 meses	6 meses	9 meses

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

Valor Total					
Estados Unidos	Total servicios USD	\$1.978	\$3.747	\$11.094	\$24.741
México	Total servicios MXN	\$39.418	\$74.672	\$221.086	\$493.049
Colombia	Total servicios COP	\$4.935.100	\$10.161.681	\$27.004.365	\$61.421.563
Perú	Total servicios PEN	\$7.906	\$14.977	\$44.343	\$98.890
Chile	Total servicios CLP	\$1.951.792	\$3.697.352	\$10.947.005	\$24.413.182
España	Total servicios EUR	\$2.003	\$3.795	\$11.237	\$25.060

Valor Mensual					
Estados Unidos	Valor mensual de los servicios USD	\$989	\$1.249	\$1.849	\$2.749
México	Valor mensual de los servicios MXN	\$19.709	\$24.891	\$36.848	\$54.783
Colombia	Valor mensual de los servicios COP	\$2.467.550	\$3.387.227	\$4.500.728	\$6.824.618
Perú	Valor mensual de los servicios PEN	\$3.953	\$4.992	\$7.390	\$10.988
Chile	Valor mensual de los servicios CLP	\$975.896	\$1.232.451	\$1.824.501	\$2.712.576
España	Valor mensual de los servicios EUR	\$1.002	\$1.265	\$1.873	\$2.784

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

HubSpot		HubSpot CRM Free	HubSpot Suite de CRM Starter	HubSpot Sales Hub Pro	HubSpot Suite de CRM Pro
Plataforma mínima requerida: (Podrían requerirse módulos adicionales con un costo adicional, dependiendo del alcance contratado)		Usuarios free ilimitados	2 usuarios	5 usuarios	10 usuarios (5 de ventas y 5 de servicio)
Estados Unidos	Valor mensual de la plataforma USD	\$0	\$50	\$500	\$1.780
México	Valor mensual de la plataforma USD	\$0	\$50	\$500	\$1.780
Colombia	Valor mensual de la plataforma COP	\$0	\$150.000	\$1.500.000	\$5.340.000
Perú	Valor mensual de la plataforma USD	\$0	\$50	\$500	\$1.780
Chile	Valor mensual de la plataforma USD	\$0	\$50	\$500	\$1.780
España	Valor mensual de la plataforma EUR	\$0	\$46	\$460	\$1.640

### Facturación

Los servicios profesionales serán facturados en moneda local en cada país y se aplicarán los impuestos que correspondan. El valor mensual de la plataforma será facturado por HubSpot según las condiciones que apliquen en cada país.

País	Moneda	Valor mensual	Business Development Sales Representative
Estados Unidos	USD	\$1.012	Profesional Junior Certificado en Ventas Inbound. Trabajo remoto. Contrato a 6 meses. % comisión por definir. El proceso de selección tiene el costo de 1 salario mensual al inicio del proyecto.
México	MXN	\$20.156	
Colombia	COP	\$1.980.000	
Perú	PEN	\$4.044	
Chile	CLP	\$998.328	
España	EUR	\$20.156	

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

País	Moneda	Valor mensual	Senior Sales Professional with industry experience
Estados Unidos	USD	\$2.529	Profesional Senior Certificado en Ventas Inbound. Trabajo remoto. Contrato a 6 meses. % comisión por definir. El proceso de selección tiene el costo de 1 salario mensual al inicio del proyecto.
México	MXN	\$50.391	
Colombia	COP	\$4.950.000	
Perú	PEN	\$10.110	
Chile	CLP	\$2.495.820	
España	EUR	\$2.562	

### La confianza nos da velocidad.

Si eres una empresa catalogada: **BIC, Sistema B, Start Up o Agencia**, tenemos mucho que contarte.

<b>Sistema B</b>	Trabajemos juntos por un sistema inclusivo, equitativo y regenerativo.	Dcto. 15% sobre el valor mensual.
<b>BIC</b>	Diseñemos y pongamos en práctica estrategias de crecimiento sostenible.	Dcto. 10% sobre el valor mensual.
<b>Start Up</b>	Creemos juntos, nuevas y revolucionarias ideas.	Dcto. 10% sobre el valor mensual.
<b>Agencia</b>	Maximizamos la efectividad de los equipos de ventas, para generar crecimiento sostenible e Impacto Trascendente.	<a href="#">Nos gustaría conocerte, ¿conversamos?</a>

[¿Quieres saber cuál es el plan ideal para ti?](#)

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022

### Sobre Grupa.

- Lo que sabemos hacer es diseñar y poner en práctica estrategias de crecimiento sostenible en organizaciones dispuestas a dejar un legado, a causar impacto positivo en su entorno, que ven el éxito como algo más allá de lograr las metas de ventas y la generación de utilidades.
- Nuestros clientes están en Colombia, América Latina y Estados Unidos. Son empresas que venden a otras empresas (B2B), empresas de la industria de TI (hardware, software, servicios) y empresas que comercializan proyectos inmobiliarios (vivienda y comercio).
- Sabemos que no hay manera más efectiva de aprender que experimentando por nosotros mismos. La combinación de experiencias, conocimientos y visiones nos hace únicos.
- Nuestro objetivo es conocer 1 millón de amigos por toda Latinoamérica, con quienes compartiremos experiencias enriquecedoras, desafiantes y significativas, y trabajaremos juntos para lograr una transformación social y empresarial donde el éxito se mida por el impacto positivo en el bienestar de las personas y las comunidades, la sostenibilidad de las organizaciones, y la conservación y regeneración de la naturaleza.

### El Equipo.



**Cindy Pataquiva**

Coordinadora Ejecutiva.

Ayudo a dar solución a problemas del día a día en ambientes laborales y personales.



**Juan Felipe Arias**

Especialista CMS y CRM.

Creo espacios y oportunidades de crecimiento personal, educación y solución de problemas desde el mundo digital.

## Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Planes de servicio para empresas en crecimiento

Vigencia Noviembre 2022



### **Adriana Lovera**

Dir. Marketing y Comunicaciones.

Construyo comunicación visual y escrita para personas y empresas para lograr relaciones significativas.



### **Hernando Gaviria**

Fundador y Director Ejecutivo.

Ayudo a desarrollar el enorme potencial que todos tenemos para causar Impacto Trascendente

## Somos BIC.

- Grupa SAS BIC, nace en el año 2018 con el propósito de ayudar a impulsar a las empresas para lograr sus objetivos de negocio y causar impacto trascendente, a través de el diseño y puesta en práctica de estrategias de crecimiento sostenible, en organizaciones dispuestas a dejar un legado, causar impacto positivo en su entorno y que ven el éxito como algo más allá de lograr las metas de ventas y la generación de utilidades. Siendo esta la principal razón que nos ha llevado a operar bajo el modelo de Sociedad BIC durante la vigencia 2021.
- En el presente reporte se evidencian los logros obtenidos, durante la gestión 2021, en el cumplimiento de los compromisos adquiridos al reconocernos como empresa BIC, de acuerdo a lo expuesto en la ley 1901 de 2018.
- Para adquirir la condición BIC, Grupa ha incorporado en sus estatutos como objetivos sociales los siguientes compromisos propuestos en las dimensiones BIC.

[grupa.com.co](http://grupa.com.co)