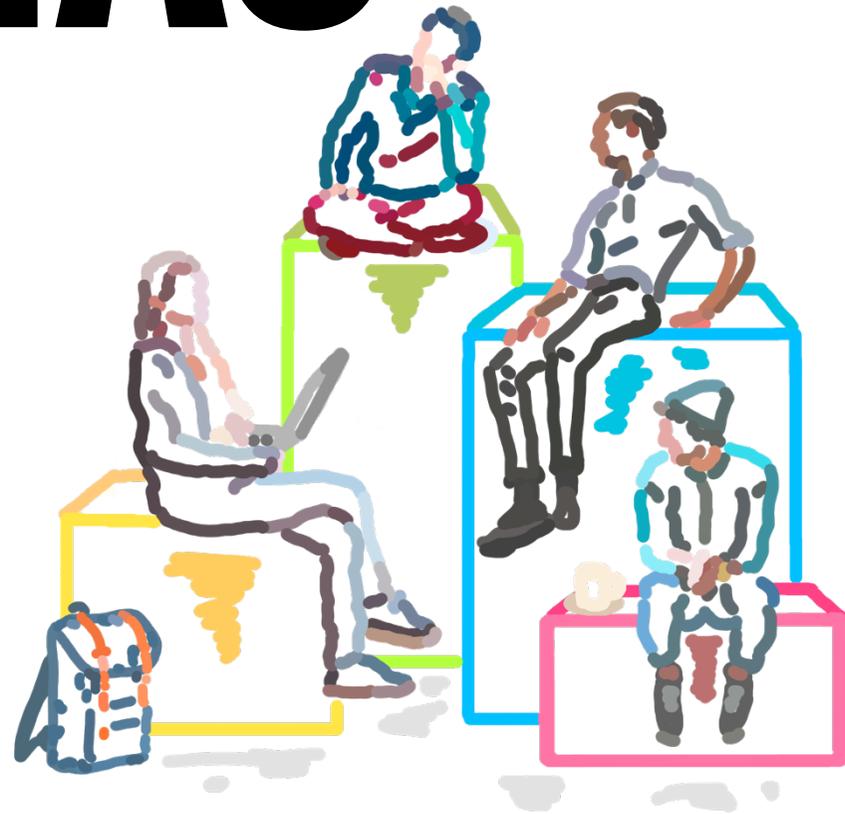


PROCESOS DE VENTAS

Vendiendo coworking
like a boss.



Edu Forte
Betahaus Barcelona

EDU FORTE

Co-Fundador de Betahaus BCN

- Abogado
- Experto en Marketing&Comunicación
- Fotógrafo apasionado
- Músico amateur
- Emprendedor
- Estoy en esto de coworking desde hace 5 años.

INSTAGRAM/TWITTER: @betahausbcn

LINKEDIN: Eduardo Forte

WEB: BETAHAUS.ES / EDU-FORTE.COM



SARA ASENSIO

Coworking Manager en Betahaus BCN

- Bióloga de profesión
- Historiadora del Arte por vocación
- It Girl
- Party animal
- Estoy en esto de coworking desde hace poquito pero me gusta.

INSTAGRAM/TWITTER: @betahausbcn

WEB: BETAHAUS.ES



¿QUÉ ES UN

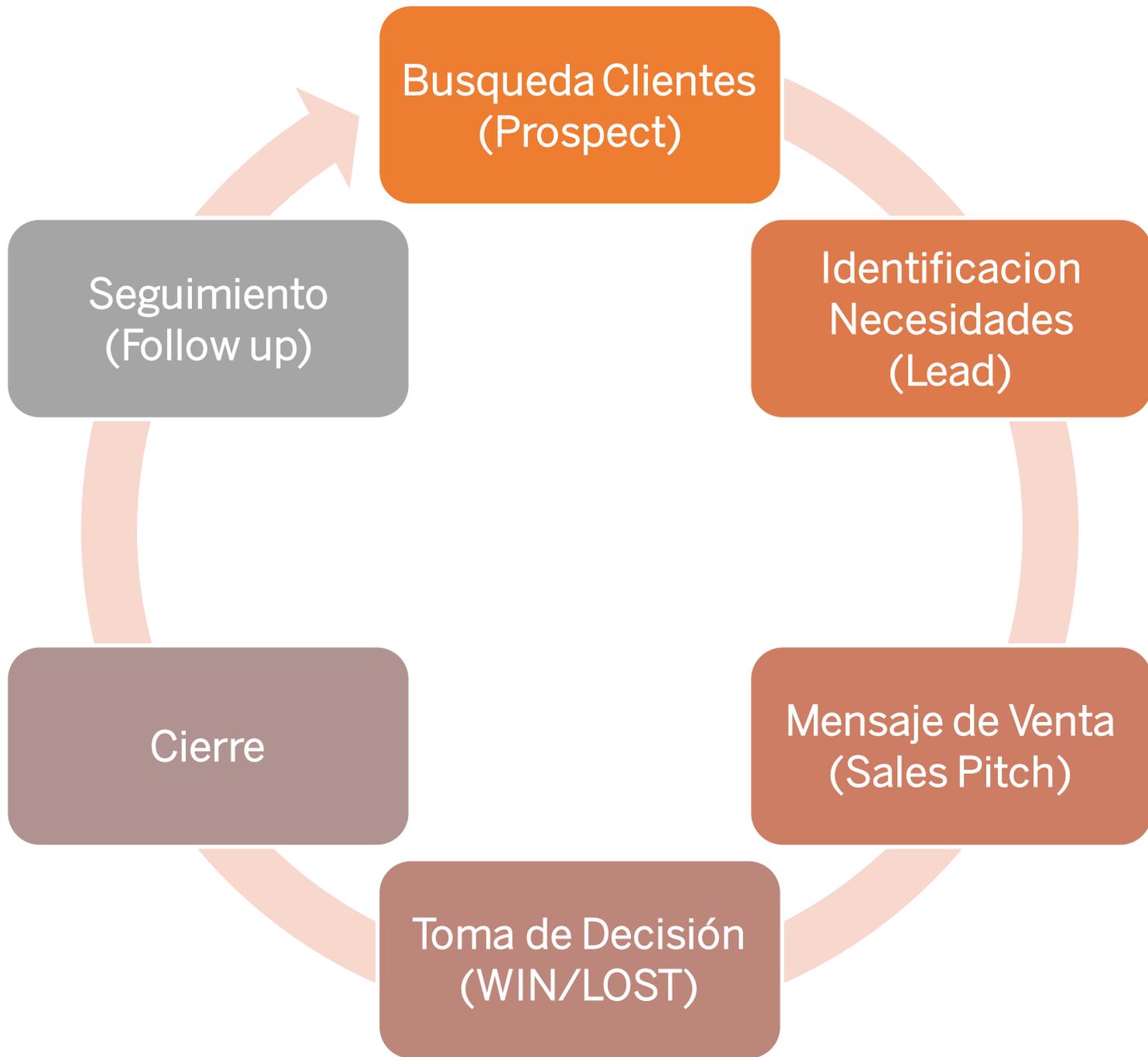


PROCESO DE VENTAS?

**PASOS QUE
REALIZAMOS PARA
ADQUISICIÓN Y
CONSERVACION DE
CLIENTES**

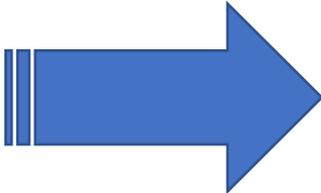
**¿DÓNDE
COMIENZAN
MIS VENTAS?**

**¿DÓNDE
TERMINA MI
PROCESO DE
VENTAS?**



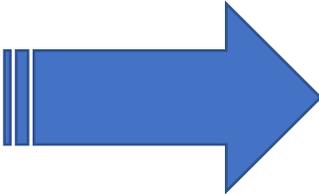
**2 MOMENTOS
CLAVE EN EL
PROCESO DE
VENTA DE COWO**

1. CIERRE

LEAD  **MIEMBRO**

€

2. LIFE SPAN

MIEMBRO  OUT

€ + MESES



DEFINIENDO EL PROCESO DE VENTAS

PERS

PEC

TIVA

¿Qué hago?

¿Quién/es lo hacen?

¿Cómo lo hacen?

¿Cuanto tiempo les
toma?

¿Cuáles son los
momentos clave?

EJERCICIO

1 TO 1

¿Puede otra persona
que no sea yo,
hacerlo igual o mejor
que yo?

EDU DICE:

“Un proceso de venta que depende exclusivamente de las cualidades o habilidades personales de una persona no es un buen proceso de ventas”.

SALES PITCH

¿Cuál es mi valor agregado?

¿Qué me diferencia de mi competencia?

UN BUEN SALES PITCH

- Concreto.
- Pone en valor tus servicios.
- Está orientado a emociones.
- Busca entender las necesidades de tu cliente.
- Busca conocer a tu cliente.
- Busca SI/NO – (win/lost)

SALES PITCH

BETA

A lovely guide
to handle potential
member's
interviews and get
the most out of it.



SALES

0.

**INTERVIEW
WORKFLOW**

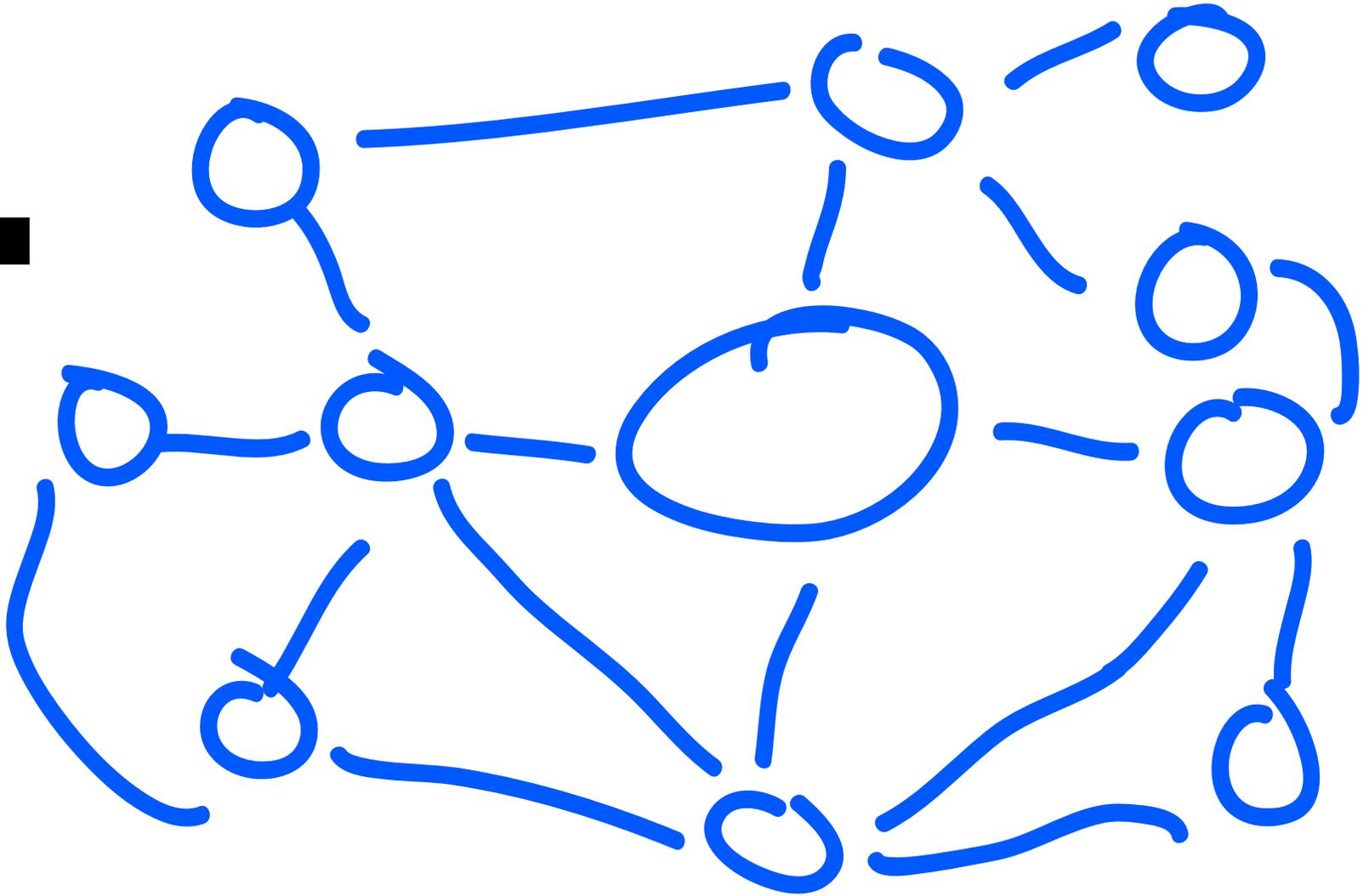
MAX DURATION TIME: 30 MINS

STEPS:

SORRY 

7. CLOSE THE SELL!

1.



KNOW BETAHAUS

Betahaus was born in Berlin in 2009, founded by 5 friends looking for making something in between an office, a coffee place and a library.

Betahaus Berlin was not the first coworking space in Germany but the 1st one on become famous in the country.

After 2011 the expansion starts across Europe. Now we count with 4 coworking spaces:

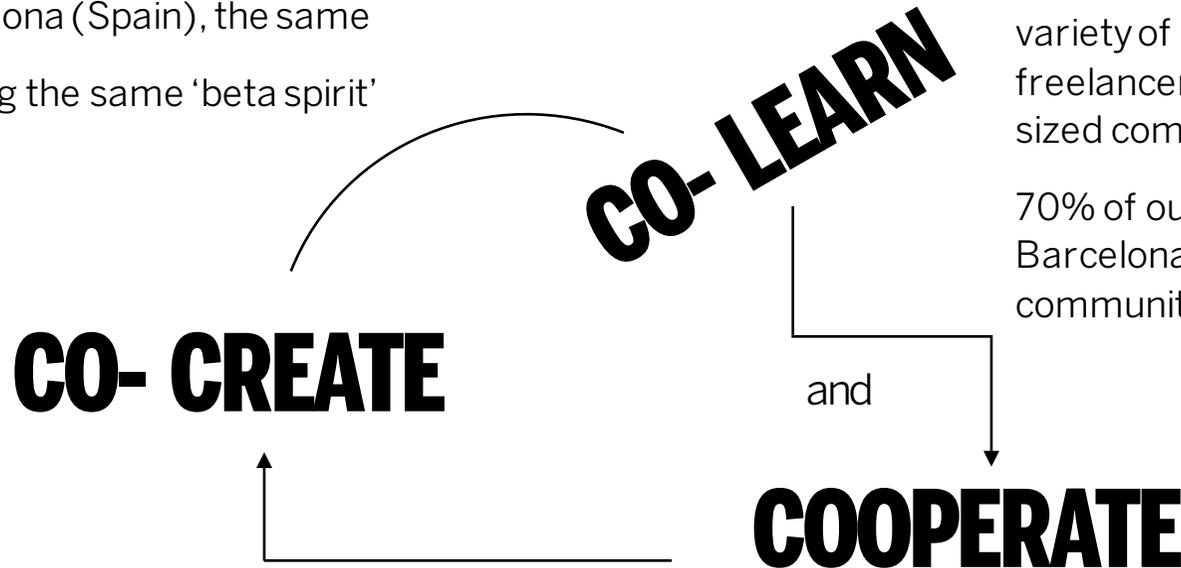
Berlin (Germany), Hamburg (Germany), Sofia (Bulgaria), Barcelona (Spain), the same sharing the same 'beta spirit'

The Betahaus Barcelona project started in 2012 by Jordi Subirás, but the oficial opening was made by mid 2013.

The current managing partners are: Jordi Subirás, Edu Forte, Marcos Horna and Pedro Pineda.

At Betahaus Barcelona we have around 230 members from 40 different nationalities, with a variety of profiles from developers to design, freelancer, digital nomads, small and medium sized companies.

70% of our members are foreigners living in Barcelona. We have an international, open minded community.



Our space is located in the heart of Gracia neighbourhood.

Tons of nice cafés, bar and restaurants are just 1 step away.

Gracia is the most distinctively Catalan neighbourhood to be found in easy walking distance of the centre.

A prosperous neighbourhood, Gràcia nonetheless has more a local than a cosmopolitan feel to it, with much of life lived on the many public squares.



2.



PREPARING THE
INTERVIEW

Getting all information over the potential member is essential to handle an effective interview: business information, cultural information, expectations

SORRY 

Important: people are looking for social space, so be positive, smily and familiar!

TOOLS:

SORRY



PROSPECT PROFILE:

SORRY 

3.

WELCOMING

THE PROSPECT

Call the member with [his/her name](#), and ask some general/familiar questions to [make](#) him/her [feeling interesting](#) and [at "home"](#).

SORRY 😞

WEL..



..COMING

4.

**HOW TO TOUR
BETAHAUS**

GETTING READY

After welcoming your prospect go to the Elevator and go directly to the 5th Floor (Café Area).

SORRY 

ALTERNATIVE ROAD

Remember we have great rooftop with amazing views from the entire city.

You don't need to show it on every tour, just in case you feel that it will help to boost the sale.

ROOFTOP

SORRY 

BETATOUR

It is where the community mostly “live”,
a friendly zone in which people better
interact with each other.

SORRY 😞



CAFÉ AREA

5th FLOOR

COWORKING

4th FLOOR

It is the [last opened and the brightest](#), ideal for people who love sociability and dynamism the more. The terrace is a big plus and “helps” the community to interact.

SORRY 

COWORKING

Pretty similar to the 4th floor but a little bit more cozy.

3rd FLOOR

SORRY 

CLOSING

After showing the entire space now it's time to talk about membership pricing and features.

THE INTERVIEW

SORRY 

There are two different **MEMBERSHIP**:

FLEX for 179€/month (Access 24/7 + Wifi + Printing + 2h/month meeting-room) + 30€ deposit for key and badge

FIX for 279€/month (personal desk + locker + access 24/7 + Wifi + Printing + 3h/month meeting-room) + 30€ deposit for key and badge

DAY PASS for 25€/day (flex desk + wifi) from 9am to 19pm

PRI



..CING

YOU **ALMOST** DONE YOUR **GREAT** JOB:

TO DO's

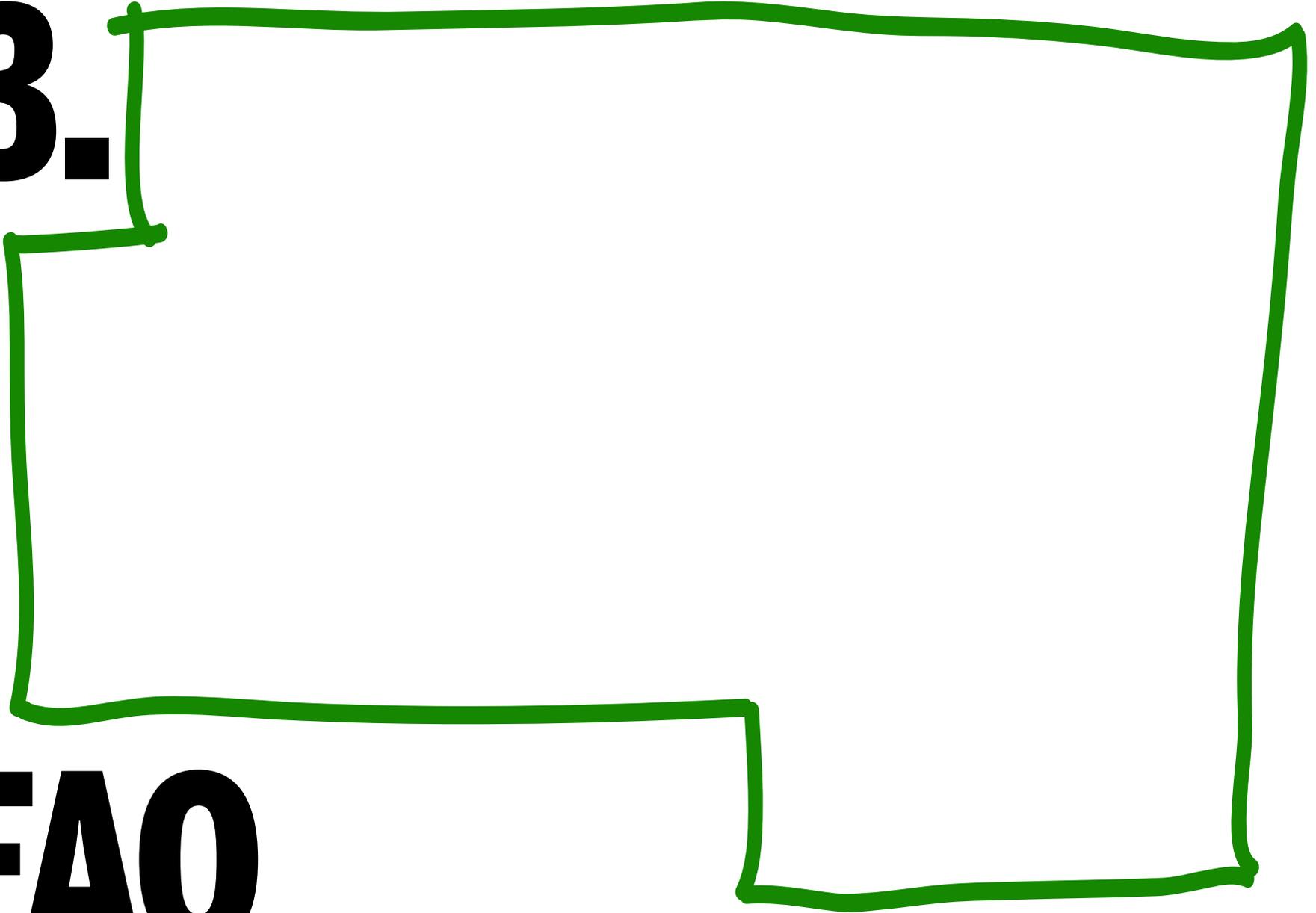
SORRY 😞



After meeting

3.

FAQ



1 - IS THERE A MINIMUM PERIOD OF STAY?

No, the membership is monthly, the only rule is to sign off from membership 10 day before the automatic renewal of the membership.

2 - ARE THERE ANY SPECIFIC DATE TO START THE MEMBERSHIP?

No, the membership is rolling. So if you start the 6th of one month, it is valid till the 6th of the next month.

3 - CAN WE HOST OTHER PEOPLE IN THE COWORKING (FOR EXAMPLE, CUSTOMER OR COLLEAGUE)?

Yes, if some days you receive visit just inform the receptionist of the fact.

4 - IF I MOVE AWAY FOR A PERIOD (FOR EXAMPLE 2 WEEK) IS IT POSSIBLE TO STOP THE MEMBERSHIP AND THEN REACTIVATE WE I AM BACK?

No, is not possible to stop membership. You always still to wait till the expiring date, and then decide (see question 1)

5 - DO YOU ACCEPT ANY CREDIT CARD?

Yes we do



FAQ

EDU DICE:

“Durante el Sales Pitch no solo es importante buscar las necesidades, sino también crearlas”.

EDU DICE:

“Nosotros somos los ‘expertos en coworking’ y sabemos que valor podemos aportar. La clave es poner en la cabeza del cliente las ventajas para ‘suavizar o justificar’ la percepción del precio”.

SALES FUNNELS

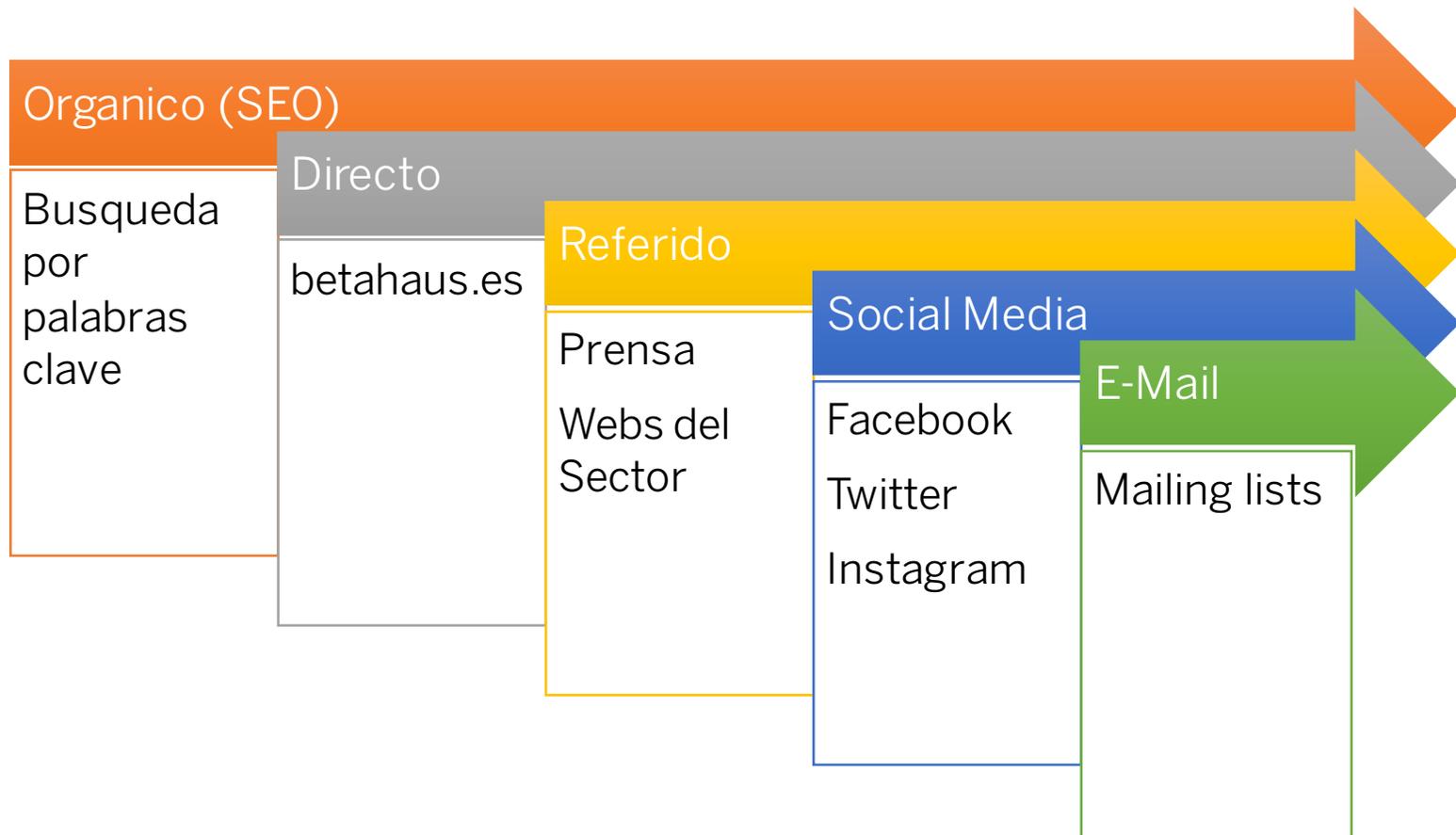
¿De donde provienen
mis leads?

¿Online?

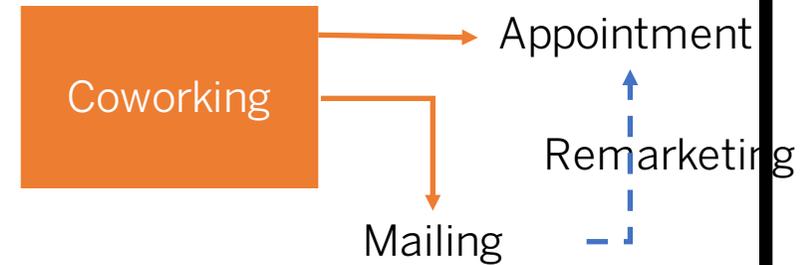
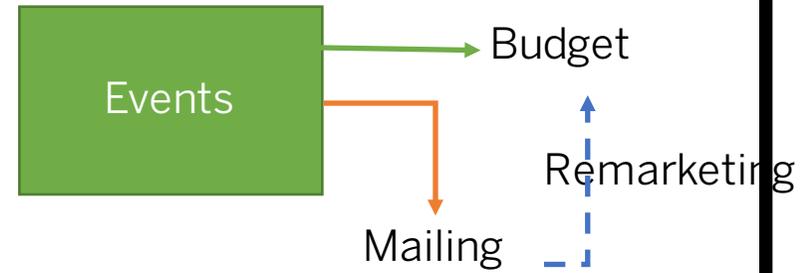
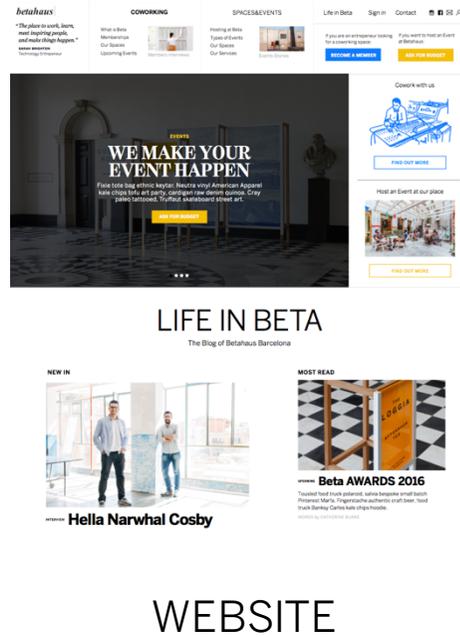
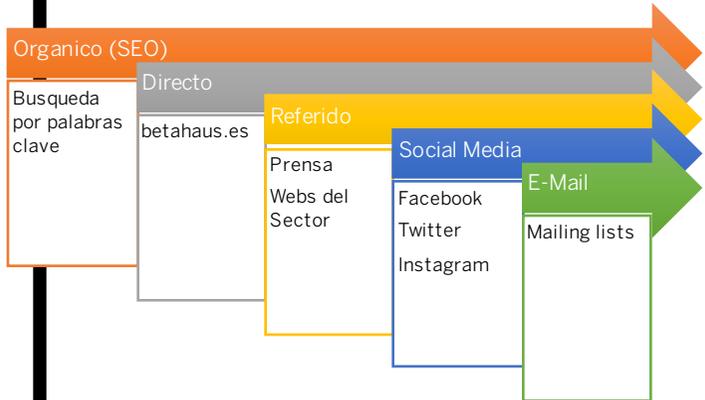
¿Offline?

¿Qué proceso siguen?

SALES FUNNELS



FUNNELS STRATEGY



EDU DICE:

“Para empezar centrarse en un solo funnel y ser el mejor en él”.

METRICAS

COSTO

ADQUISICION

- ¿Cuánto me cuesta adquirir un nuevo cliente?

PODEMOS MEDIR EN 2 ETAPAS

- **Lead**
- **Sale**

C.A. LEADS

- Publi (€+tiempo)+
- PR (€+tiempo)+
- HR (€+tiempo)
- /Total de Leads

=

Costo Adquisición
LEAD

C.A. SALE

- HR (€+tiempo)+
- Total Leads
- /Total Cierres

=

Costo Adquisición
SALE

	A	B	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB
1	Coworking Memberships																
2			Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto						
3	Facebook		46	282,45	254,71	462,15	540,7	761,9	41,5	4	39						
4	Mailchimp		55,47	56,06	56,06	56,06	58	58	58	58	58						
5	SM - Tools		13,3	15	15	15	15	15	15	15	15						
6	Extras					1100	0	0	0	0	0						
7	Costo Publi x PAX		6,38	10,10	23,27	58,33	26,68	26,93	4,98	5,92	4,15						
8	Costo MKT (Edu) x PAX		18,56	9,54	23,86	11,93	14,52	10,77	14,52	25,69	12,37						
9	CoWo Interviews		18	35	14	28	23	31	23	13	27						
10	Costo Interview x PAX		24,93	19,64	47,13	70,26	41,20	37,71	19,50	31,62	16,52						
11	Costo Tour x PAX		3,12	3,12	3,12	3,12	3,12	3,12	3,12	3,12	3,12						
12	Costo Ruby x PAX		3,12	3,12	3,12	3,12	3,12	3,12	3,12	3,12	3,12						
13	Altas Nuevas		6	27	19	14,0	10	12	25	9	20						
14	Costo Total Adquisicion x PAX		87,28	32,63	40,14	149,88	105,07	108,59	23,93	53,29	29,63						
15	Miembros		156														
16	Diferencia Mes		-21														
17	Ratio Conversion		33%	77%	136%	50%	43%	39%	109%	69%	74%						
18	New Bizz € Average (total)		1164	5238	3886	2716	1940	2328	4850	1746	3880						
19	Inversion Adquisicion (total)		523,65	880,95	762,73	2098,25	1050,66	1303,06	598,26	479,64	592,64						
20	New Bizz Profit (total)		640,35	4357,05	2923,27	617,75	889,34	1024,94	4251,74	1266,36	3287,36						
21																	
22	PROMEDIOS mensuales																
23	Costo Interview x PAX	28,16															
24	Costo Total Adquisicion x PAX	56,73															
25	Ratio Conversion	71%															
26	New Bizz Profit (total)	2620,373571															
27																	
28																	
29																	
30																	
31																	
32																	
33																	
34																	
35																	
36																	
37																	
38																	
39																	

RATIO

CONVERSION

- Leads/Sales

EDU DICE:

*“Medir siempre con un sentido.
La medición tiene que poder
responder a una pregunta clave
para mi negocio. Sino, es medir
por medir”.*

CRM

IMPORTANCIA

- Seguimiento
- Respuesta de dudas
- Feedback
- Remarketing
- Alta / OnBoarding
- WIN/LOST

CRM

EN BETAHAUS

- **Odoo**
- **Streak**
- **Gmail**



Buscar en Calendar

Calendar

Hoy < > 8 - 14 de may de 2017

Día | Semana | Mes | 4 días | Agenda | Más | Settings

CREAR

mayo de 2017

L	M	X	J	V	S	D
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

- Mis calendarios
- Edu Forte
 - Personal - Edu Forte
 - Ausencias beta Team
 - Cleaning Team Shifts
 - Cumpleaños
 - Events
 - FC&P
 - Horario Laboral
 - Interviews
 - Recordatorios
 - Streak

- Otros calendarios
- Añadir calendario de un cor...
 - Building Improvement...
 - Festivos en España
 - Host & IP
 - Jordi Subiras
 - Mae Minobis
 - Odoo
 - Blanca Cros
 - Check In Out

GMT+02	lun 8/5	mar 9/5	mié 10/5	jue 11/5	vie 12/5	sáb 13/5	dom 14/5
06:00	Jordi no esta en betahaus						
09:00	09:00 - 13:00 VAIDA = Host	09:00 - 13:00 RAL = Host	09:00 - 12:00 RAL = Host	09:00 - 12:00 RAL = Host	09:00 - 12:00 RAL = Host		
10:00	10:00 - 12:00 NO INTERVIEW S		10:00 - Ap	10:00 - Ap			
11:00		11:00 - Ap		11:00 - Ap	11:00 - 12:00 Pagos de Facturas de		
12:00			12:00 - 14:00 IRENA = Host	12:00 - 14:00 IRENA = Host	12:00 - 14:00 IRENA = Hos	12:00 - Comp	
13:00	13:00 - 15:00 SARA = Host	13:00 - 15:00 SARA = Host				12:30 - 13:30 Conciliacion Bancaria	
14:00			14:00 - 15:00 Vaida or Ral = Host	14:00 - 15:00 Vaida or Ral = Host	14:00 - 15:00 Vaida or Ral = Host	14:10 - 19:00 NOT BETA: Nenas	
15:00	15:00 - 18:00 FRANCIS = Host	15:00 - 18:00 FRANCIS = Host	15:00 - 18:00 FRANCIS = Host	15:00 - 18:00 Vaida or Ral = Host	15:00 - 18:00 FRANCIS = Host		
16:00			15:30 - Ap	15:30 - Ap			
17:00	17:00 - Ap		16:30 - Travel beta				
18:00		17:30 - Ap	17:45 - Boarding				17:30 - Check In Ryanair
19:00							19:30 - Travelling T2 Cologr
20:00			20:30 - 21:50 Travelling home				20:20 - Boarding
21:00							20:50 - 22:55 Vuelo a Barcelona
22:00							



Buscar en Calendar

Calendar Hoy < > 8 - 14 de may de 2017 Día Semana Mes 4 días Agenda Más

CREAR

mayo de 2017

L	M	X	J	V	S	D
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

- Mis calendarios
- Edu Forte
 - Personal - Edu Forte
 - Ausencias beta Team
 - Cleaning Team Shifts
 - Cumpleaños
 - Events
 - FC&P
 - Horario Laboral
 - Interviews
 - Recordatorios
 - Streak

- Otros calendarios
- Añadir calendario de un cor...
 - Building Improvement...
 - Festivos en España
 - Host & IP
 - Jordi Subiras
 - Mae Minobis
 - Odoo
 - Blanca Cros
 - Check In Out

GMT+02	lun 8/5	mar 9/5	mié 10/5	jue 11/5	vie 12/5	sáb 13/5	dom 14/5
06:00	Jordi no esta en betahaus						
09:00	09:00 - 13:00 VAIDA = Host	09:00 - 13:00 RAL = Host	09:00 - 12:00 RAL = Host	09:00 - 12:00 RAL = Host	09:00 - 12:00 RAL = Host		
10:00	10:00 - 12:00 NO INTERVIEW S			10:00 - Ap			
11:00			11:00 - Ap				
12:00			12:00 - 14:00 IRENA = Host				
13:00	13:00 - 15:00 SARA = Host	13:00 - 15:00 SARA = Host					
14:00			14:00 - 15:00 Vaída or Ral =				
15:00	15:00 - 18:00 FRANCIS = Host						
16:00	15:30 - Ap			16:30			
17:00	17:00 - Ap						
18:00		17:30 - Ap		17:45			
19:00							
20:00			20:30 - 21:50 Travelling hom				
21:00							
22:00							

Application Interview - Casandra

Email
cassandra@purelosophy.com

Name
Casandra

Last Name
Amores

Phone Number
687124870

I'm a...
Freelancer

Membership Type
179€ Fullhaus FLEX

When do you want to begin? Pick a date
June 1, 2017

Tell us a bit about you and your project...
I work for a growing Swiss star-up. I am

- 11:00 - 12:00 Pagos de Facturas de
- 12:00 - Comp
- 12:30 - 13:30 Conciliacion Bancaria
- 14:10 - 19:00 NOT BETA: Nenas

- 17:30 - Check In Ryanair
- 19:30 - Travelling T2 Cologr
- 20:20 - Boarding
- 20:50 - 22:55 Vuelo a Barcelona

Equipos de ventas

Crear



- Ventas
- Equipos de ventas
- Clientes
- Iniciativas
- Oportunidades
- Presupuestos
- Pedidos de ventas 4
- Contratos
- Payment Follow-up
- Mis seguimientos
- Llamadas telefónicas
- Llamadas registradas
- Facturación
- Tiempo y materiales a ...
- Contratos a renovar
- Productos
- Productos
- Configuración
- Plantilla de contrato
- Con tecnología de Odoo

Cafe Sales Team

Iniciativas	-----	Oportunidades	-----
Presupuestos	-----	Pedidos de ventas	
Facturas			

Defina un objetivo de facturación en la configuración del equipo de ventas para ver lo conseguido y lo previsto del periodo de un vistazo.

Coworking Sales Team

Iniciativas	-----	Oportunidades	
Presupuestos	-----	Pedidos de ventas	
Facturas			

Defina un objetivo de facturación en la configuración del equipo de ventas para ver lo conseguido y lo previsto del periodo de un vistazo.

Events Sales Team

Iniciativas	-----	Oportunidades	-----
Presupuestos	-----	Pedidos de ventas	
Facturas			

Defina un objetivo de facturación en la configuración del equipo de ventas para ver lo conseguido y lo previsto del periodo de un vistazo.

Taller Sales Team

Iniciativas	-----	Oportunidades	-----
Presupuestos	-----	Pedidos de ventas	-----
Facturas	-----		

Defina un objetivo de facturación en la configuración del equipo de ventas para ver lo conseguido y lo previsto del periodo de un vistazo.

Equipos de ... / Oportunidades

Equipo de ventas Coworking Sales Team x

Crear o Añadir una columna nueva



- Ventas
- Equipos de ventas**
- Clientes
- Iniciativas
- Oportunidades
- Presupuestos
- Pedidos de ventas 4
- Contratos
- Payment Follow-up
- Mis seguimientos
- Llamadas telefónicas
- Llamadas registradas
- Facturación
- Tiempo y materiales a ...
- Contratos a renovar
- Productos
- Productos
- Configuración
- Plantilla de contrato
- Con tecnología de Odoo

TO INTERVIEW 2 +
Ingresos esperados: 179,00

David Timoteo 09/05/2017
FLEX WS - 179,00 EUR
Davide Neri
09/05/2017 : sign up email
★ ★ ★ ★

Matthew Hibbard FIX WP
05/09/2017
09/05/2017 : email follow-up
★ ★ ★ ★

NOT SHOWED UP 2 +
Ingresos esperados: 458,00

ANTONIO TRINCAO-
20/03/2017-TEAM - 279,00 EUR
★ ★ ★ ★

ALBERT CASALS-
27/02/2017-FLEX - 179,00 EUR
★ ★ ★ ★

INTERVIEWED 24 +
Ingresos esperados: 6369,00

TEAM 716€ 06/03/17 PAU COLLELMIR - 716,00 EUR
22/03/2017 : Enviar mail si no se ha dado de alta
★ ★ ★ ★

CRISTINA SAEZ- 07/03/17-FLEX - 179,00 EUR
28/03/2017 : Email recordatorio en caso no sign up
★ ★ ★ ★

FLEX 179€ 07/03/17 FREDERICO KATOUC - 179,00 EUR
30/03/2017 : Reminder
★ ★ ★ ★

ALESSANDRO-30/03/17-FLEX - 179,00 EUR
13/04/2017 : Follow up
★ ★ ★ ★

Tieme van Veen 11/04/2017 Flex WS - 179,00 EUR
Tieme va Veen
17/04/2017 : Send a reminder email to sign up
★ ★ ★ ★

WAITING LIST 1 +
Ingresos esperados: 279,00

Rosa Auria Munte TEAM FIX 279eur Fullhaus - 279,00 EUR
15/08/2017 :
★ ★ ★ ★

WON 54 +
Ingresos esperados: 25417,00

MindValley - Laura Villep - Floor 1 - 11570,00 EUR
27/03/2017 :
★ ★ ★ ★

FLEX 22/11/2016 William Roissetter - 179,00 EUR
★ ★ ★ ★

FIX 22/11/2016 Xavier Martin Palomas - 279,00 EUR
★ ★ ★ ★

FLEX 179 15/12/16 TILMAN SCHLENKER - 179,00 EUR
20/12/2016 : Email Nueva Cita
★ ★ ★ ★

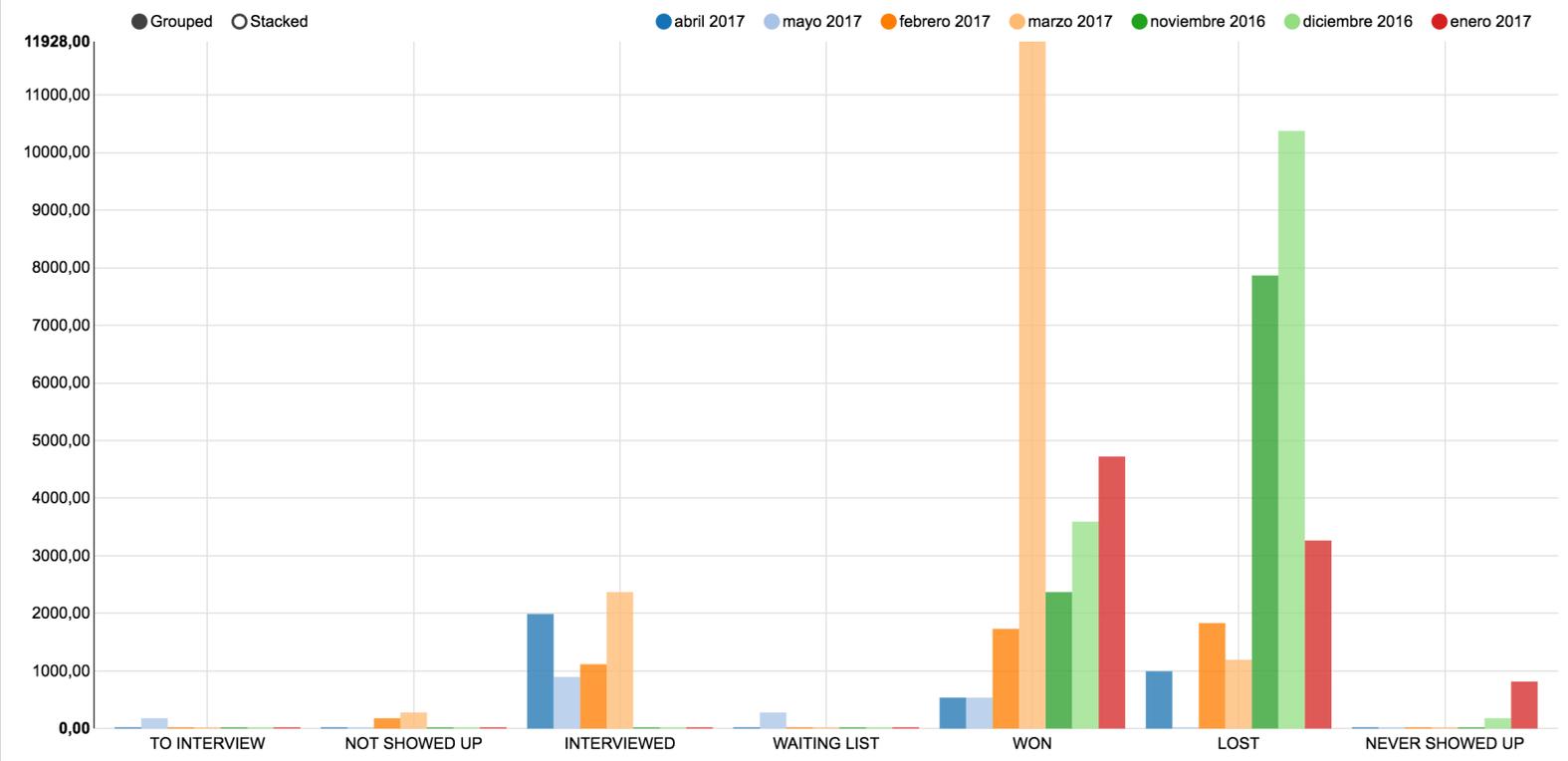
FIX 279 14/12/16 DAN SYMONS - 279,00 EUR
05/01/2017 : Pre Sign Up Email
★ ★ ★ ★

IVALLBONA TEAM 12 PAX - 02/01/17 - P2 - 3348,00 EUR
10/01/2017 : Follow up email
★ ★ ★ ★

Equipos de ... / Oportunidades

Equipo de ventas | Coworking Sales Team x | Etapa x | Mes de creación x

Medidas ▾



- Ventas**
- Equipos de ventas
 - Cientes
 - Iniciativas
 - Oportunidades
 - Presupuestos
 - Pedidos de ventas 4
 - Contratos
- Payment Follow-up**
- Mis seguimientos
- Llamadas telefónicas**
- Llamadas registradas
- Facturación**
- Tiempo y materiales a ...
 - Contratos a renovar
- Productos**
- Productos
- Configuración**
- Plantilla de contrato
- Con tecnología de Odoo

E-Mail ▾

← ↻ + New Box Delete Box Filter, Sort, Group Reports More Share [List Icon] [Share Icon] [Menu Icon]

SCHREIBEN

Posteingang (23)

Markiert

Wichtig

Gesendet

Recently Viewed

All Tracked Emails

Awaiting Reply

Entwürfe (1)

Snoozed

Pipelines [Grid Icon] + New

INTERVIEWS & SIGN..

Hidden pipelines

Kreise

[Mailbox]

Later

To Buy

To Read

To Watch

Boomerang

Edu ▾ +

Santiago Kelly

INTERVIEWS & SIGNUP 35 Count ▾



Name	Stage	Assigned To	Membership	Notes	Date of Last Email	Comments	Colu
To Interview							
<input type="checkbox"/> Matthew Hibbard May 9, 2017	To Interview	Raluca P	279€ Fullhaus FIX	matthew@hibbardcapital.com			<input type="checkbox"/>
Not Showed Up							
Interviewed							
<input type="checkbox"/> Adrià Martín May 9, 2017	Interviewed	Vaida T	179€ Fullhaus FLEX	adriamartin@theappsgarden.co	May 09		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Enrique Sanchez-Monge May 3, 2017	Interviewed	Vaida T	179€ Fullhaus FLEX	enrique.monge@accaglobal.com			<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Luis.izgirre.loadinn	Interviewed	Vaida T					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Dario Paolini April 25, 2017.	Interviewed	Vaida T	279€ Fullhaus FIX	dpaolini@geoteam.biz	Apr 26		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Carò Pons April 24, 2017	Interviewed	Vaida T	179€ Fullhaus FLEX	caro@caropons.com	Apr 24		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Eckhardt	Interviewed	Vaida T	279€ Fullhaus FIX			email send to double chec	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Chris Harris April 20, 2017	Interviewed	Vaida T	179€ Fullhaus FLEX	c@harrischris.com	Apr 20		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> DAVID Pascal April 19, 2017	Interviewed	Edu F	179€ Fullhaus FLEX	pdavid@manavao.com		llegaron tarde. hice yo la i	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Tieme van Veen April 11, 2017	Interviewed	Vaida T	179€ Fullhaus FLEX	info@tiemevanveen.nl	Apr 12		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> caroline vieira lima April 10, 2017	Interviewed	Vaida T	179€ Fullhaus FLEX	caroline@the-businessreport.co			<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Moreapp	Interviewed			Space for 10 people. Intentandc	Apr 10		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> paulina lascurain April 3, 2017	Interviewed	Vaida T	179€ Fullhaus FLEX	paulina.lascurain@gmail.com			<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Alessandro Ravanetti March 30, 2017	Interviewed	Sara A	179€ Fullhaus FLEX	alessandro@crowdvalley.com			<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Sergio Ivanovic April 3, 2017	Interviewed	Sara A	279€ Fullhaus FIX	sergio@invictusventures.co.uk			<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Andreu Pifarre March 28, 2017	Interviewed	Irena S	179€ Fullhaus FLEX	andreupifarre@gmail.com	Mar 28		<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Daniel Díaz March 30, 2017	Interviewed		179€ Fullhaus FLEX	daniel.eduardo.diaz@gmail.com			<input type="checkbox"/>

EDU DICE:

“Un equipo bien entrenado en CRM y con entendimiento global del proceso de ventas es una maquina de ventas imparabile”.

**¿PARA QUE ME
SIRVE TODO LO
ANTERIOR?**

**MEJORAR LA
TOMA DE
DECISIONES**

ALGUNAS PREGUNTAS QUE PUEDO HACERME

- ¿Mi precio se adecúa al costo de generar un nuevo cliente?
- ¿Cuál es mi Life Span?
- ¿Puedo optimizar mi proceso de ventas?
- ¿Dónde están mis cuellos de botella?
- ¿Estoy generando valor para mi cliente?

**YOU ARE NOW A
SUPER SALES
COWORKER**



“ In case I don't see ya,
good afternoon,
good evening,
and good night!



¡GRACIAS!