



SUPERHERO SALES SUCCESS

Historia de éxito del
superhéroe de las
ventas

— GANADORES DEL LIBRO DE ÉXITOS 2020 —

 **matrix**

¿Qué es un Superhéroe de ventas?

¡Los vendedores envían sus historias de éxito de ventas para tener la oportunidad de ser uno de los ganadores del trimestre!

Los usuarios de Matrix han sido invitados a compartir historias sobre cómo la plataforma Matrix ha ayudado a descubrir soluciones a desafíos para vender de manera más inteligente, rápida y eficiente. Al compartir sus historias de éxito, los vendedores no solo se sienten gratificados personalmente sino que también contribuyen a una comunidad de intercambio de herramientas y consejos expertos de otros usuarios de Matrix para que todos puedan aprender a trabajar de manera más eficiente.

Cuando envían una historia de éxito de ventas a nuestro 'Concurso de éxito del superhéroe de ventas', los usuarios tienen la oportunidad de ser uno de nuestros ganadores de éxito del trimestre. Lo que es mejor... pueden enviar tantas historias de éxitos como deseen.



Cada ganadora anual recibe:

- Un blog presentado en el sitio web de Matrix que muestra su presentación ganadora.
- Su historia de éxito agregada a este Manual de estrategias de historias de éxito de ventas de Matrix
- Una característica del boletín electrónico Matrix Media Insights
- \$1,000! Así es... el ganador también recibe una tarjeta de regalo de \$1,000.



2024

Superhéroe de ventas

JESSICA REID
FEDERATED DIGITAL SOLUTIONS

Desafío:

Administrar y desarrollar un libro de negocios heredados y a su vez enfocarse en el desarrollo de nuevos negocios.

Solución:

Actualizaciones diarias de las actividades de los nuevos negocios en Matrix

Planificación de los próximos pasos cada vez que se ingresa una actividad completada. Se utilizó el creador de listas para ordenar la lista de cuentas/lista de cuentas potenciales, lo que permitió mantener el orden y priorizar las cuentas o cuentas potenciales. Se evaluó el crecimiento mediante la utilización de informes de avance comparativos del año anterior para alcanzar el éxito en 2024. Se realizaron comprobaciones diarias con las perspectivas de ventas.... Se utilizaron informes de rotación para controlar las oportunidades de negocios heredadas y los gastos anteriores.

Beneficios clave:

Estos esfuerzos dieron lugar a un aumento del 86% en mi libro total de negocios de 2024

- principalmente debido al desarrollo de nuevos negocios y al mismo tiempo al aumento de ventas de las cuentas existentes.
- nuevos negocios emergentes 36% de crecimiento/existentes 50%

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito:

Seguimiento de actividad, perspectivas de ventas, creador de listas, alertas, informes de avance, informes de rotaciones y ofertas.

2024 Superhéroe de ventas Subcampeón

MAGGIE O'HEA NEXSTAR MEDIA GROUP - KTVI FOX 2 & STL CW 11

Desafío:

A comienzos de 2024, se me asignaron objetivos de ventas agresivos para publicidad televisiva y digital y se me encomendó la tarea de conseguir patrocinios clave para nuestra estación. Además de gestionar una cartera diversa, necesitaba aumentar las ventas de nuevos productos y asegurar ingresos digitales incrementales para alcanzar nuestros objetivos.

Solución:

A través de Matrix, pude realizar un seguimiento eficiente de mi desempeño, priorizar cuentas clave y descubrir oportunidades de ventas adicionales. El seguimiento del desempeño en tiempo real de Matrix me permitió estar al tanto de mis objetivos, mientras que sus funciones me ayudaron a identificar nuevas oportunidades de crecimiento en varias plataformas. Esto me permitió ajustar mis estrategias de venta de forma dinámica a lo largo del año, y así superar los objetivos de televisión y digitales.

Beneficios clave:

Ventas de televisión: Matrix tuvo un rol fundamental al ayudarme a superar los objetivos de ventas de televisión en 2024:

1er trimestre: 145% respecto del objetivo, 2do trimestre: 173% respecto del objetivo, 3er trimestre: 134% respecto del objetivo, 4to trimestre: 239% respecto del objetivo (al 12/3/24)

Ventas de plataformas digitales: Matrix también brindó información valiosa sobre mi estrategia de ventas digitales, lo que me permitió lograr:

1er trimestre: 107% respecto del objetivo, 2do trimestre: 336% respecto del objetivo, 3er trimestre: 203% respecto del objetivo, 4to trimestre: 224% respecto del objetivo (al 12/3/24)

Éxito del patrocinio: las herramientas de administración de cuentas de Matrix me permitieron cerrar importantes acuerdos de patrocinio, incluido el patrocinio de cierre de escuelas/días de nieve de 2024-2025, el patrocinio del circuito LIV golf de 2024 y el pronóstico de paseos de perros para 2024.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito:

Proyección y seguimiento del rendimiento: las herramientas de proyección de Matrix me mantuvieron encaminado para superar mis objetivos digitales y de televisión durante todo el año. Cada trimestre, pude manejarlo en función de tendencias y datos en tiempo real.

Gestión de cuentas: las funciones de Matrix me permitieron priorizar cuentas de alto potencial y garantizar ventas adicionales constantes. Esto me ayudó a conseguir nuevos clientes y patrocinios, como aquellos vinculados a eventos estacionales y pronósticos especializados.

Informes y paneles: la capacidad de crear informes personalizados me permitió comunicar el éxito a los clientes y a nuestro equipo interno, lo que generó una mayor confianza y colaboración.

Superhéroe de ventas del 4to trimestre de 2023

KENDA WEBER
KWQC

Desafío:

Superar la pérdida de clientes y continuar con el desarrollo de nuevos negocios para lograr presupuestos digitales y generales anuales.

Solución:

Ejecutar un informe de ingresos plurianual como herramienta de planificación anual para ver quién se fue en los tres años anteriores y recuperar clientes que no estaban programados actualmente. Examinar continuamente el gasto del año pasado en forma mensual para no pasar por alto ningún flujo de ingresos durante el año.

Beneficios clave:

Aumento del gasto total anual en un 7.79 %.
Crecimiento digital de 37.54% en 2023.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito

Estimaciones de acuerdos, Alertas sobre cuentas inactivas y la pantalla de perspectivas de ventas diarias para asegurarme de que no estaba ignorando dólares, ya sea en las columnas ingresos pendientes o del año anterior.

Superhéroe de ventas del 3er trimestre de 2023

USUARIO DE MATRIX DE BURLINGTON, VERMONT

Desafío:

Recientemente experimentamos una gran rotación y ahora es sumamente importante ponernos al día con las cuentas que cambiaron y también asegurarnos de que nada pase desapercibido.

Solución:

Confiar en Matrix. Ya sea para algo tan simple como información de contacto, o algo más complicado como reconocer fácilmente los hábitos de compra de los clientes, y si estuvieron en años anteriores y necesitamos comunicarnos con ellos, tener toda la información a mi alcance resultó sumamente útil.

Beneficios clave:

Todo se basa en los índices de retención de clientes cuando las cuentas cambian de un representante de ventas a otro, y Matrix me ayudó a minimizar el desgaste al ayudarme a estar al tanto de una empresa "nueva para mí". Ya sea que busque formas de hacer crecer una cuenta que cambió o use notas antiguas para encontrar una manera de comunicarme con el cliente, es bueno no tener que comenzar de cero con cuentas nuevas para mí.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito:

¡La tarjeta Sales Outlook es mi FAVORITA! Hace que sea muy fácil visualizar quiénes estuvieron el año pasado y aún no reservaron para este año. Me gusta mucho la forma en que se puede ordenar por año, trimestre y mes. La pestaña de acuerdos también me fue útil para cualquier propuesta que estuviera disponible cuando los ex compañeros de trabajo se fueron. La importancia de incluir la mayor cantidad de información posible en Matrix para ayudar a quienes vengan después de nosotros está realmente comprobada.

Superhéroe de ventas del 2do trimestre de 2023

AMY GABLE HEARST WVTM-13

Desafío:

Aceleración del desarrollo de nuevos negocios

Solución:

Para satisfacer mis objetivos de ingresos, necesito superar los OTE (ingresos acordes al objetivo) en un 157%. Esto significa que es esencial el Desarrollo de Nuevos Negocios. Matrix me ayudó a acelerar una oportunidad que no solo generó \$92.000 en nuevos negocios locales sino que también representa un potencial para crecer significativamente en mercados adicionales. El nuevo cliente es parte de una compañía nacional de atención de salud en el hogar y cuidados paliativos que está utilizando nuestra campaña como piloto para sus centros en todo el país.

Beneficios clave:

Se ganó una nueva comisión comercial para acelerar las metas de ingresos, se logró el 22 % de la meta anual de nuevos negocios y el 17 % de la meta en el aire en el segundo y tercer trimestre de una sola vez.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito

Este acuerdo se aceleró mediante el seguimiento de la actividad y los próximos pasos en Matrix Sales Process Y mediante la búsqueda de ingresos históricos para nuestra estación en general con otros clientes de cuidados paliativos y atención de salud en el hogar para demostrar que tenemos experiencia en la industria. ¡Gracias Matrix!





Superhéroe de ventas del 1er trimestre de 2023

**MATTHEW STEWART,
CBS / WKYT-TV**

Desafío:

El desafío con los grandes clientes siempre ha sido gradual al igual que el crecimiento año tras año.

Solución:

La lista de cuentas es más que una mera lista. Brinda una oportunidad de estimar, presupuestar e identificar oportunidades de crecimiento. Con las grandes cuentas en mi lista, me meto de lleno en el perfil de cuentas y uso la pestaña ingresos. Cuando realizo informes anuales y reuniones de cierre con los clientes, la utilizo para presentar el ROI para los clientes. "En 2021, usted gastó un 30% más que en 2022, lo que se asemeja a sus números totales de inscripción. Su mayor número de inscripciones en los últimos cinco años se produjo cuando usted y su equipo también lograron ser más visibles para la audiencia con una combinación de televisión tradicional y tácticas de enfoque digital". El uso de Matrix incluso con funciones básicas me permitió expresar el ROI en función del gasto, y así aumentar e incrementar gradualmente el gasto de los clientes para lograr sus objetivos generales.

Beneficios clave:

Los beneficios clave son presupuestar, un análisis más fácil de la información del cliente y herramientas organizacionales para seguir el proceso de ventas con cada potencial cliente.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito

El éxito mencionado anteriormente utilizó la lista de clientes y la pestaña ingresos.

Superhéroe de ventas del 4to trimestre de 2022

NICK KAYE
E.W. SCRIPPS - WFTX

Desafío:

Estimaciones, proyecciones y presupuestos.

Solución:

Como un representante que hace poco tiempo regresó a la estación a mediados de 2022, me encontré en una batalla cuesta arriba para cumplir con los criterios presupuestarios con poca anticipación. Mediante el uso de acuerdos pendientes y estimaciones proyectadas, pude superar los presupuestos digitales y de transmisión con tiempo de sobra.

Beneficios clave:

Logré superar los ingresos por ventas de tiempo en un 19% interanual y superar el presupuesto de 2022 en un 26%. Las ventas digitales aumentaron un 8.6 % y superaron el presupuesto en un 47%

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito

Acuerdos, estimaciones e informes. Los acuerdos me ayudaron a controlar los totales pendientes y las fechas de cierre, mientras que las perspectivas de ventas me ofrecen una visión panorámica de los números. Los informes me ayudaron a ahondar en las deficiencias o extrapolar datos para formular planes de juego.

Superhéroe de ventas del 3er trimestre de 2022

USUARIO DE MATRIX DE AMARILLO, TEXAS

Desafío:

Organización y seguimiento de cuentas.

Solución:

Los recordatorios en la página de inicio de Matrix y la accesibilidad de las cuentas me permiten evaluar y priorizar mejor mi día/objetivos.

Beneficios clave:

Los detalles en torno a las oportunidades de ventas accesorias. El gráfico de ventas gregoriano me ayuda a ver mi crecimiento en tiempo real.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito:

Uso de la función de actividad de Monarch que puedo agregar a cada cuenta. Me ayuda a elevar cada cliente potencial a cliente real y finalmente a las cuentas objetivo de pepita de oro. Tener una clara diferenciación me hace responsable y me permite mantener un seguimiento uniforme.





Superhéroe de ventas del 2do trimestre de 2022

**RITA PROFETA, PATTISON MEDIA-
MEDICINE HAT, ALBERTA**

Desafío:

Utilizar Matrix en toda su capacidad. Tengo una gran lista de clientes integrada por cuentas anuales y estacionales de radio, televisión y medios digitales. Estuve luchando para mantenerme al día con todas mis entradas y administrar el flujo de ingreso diario. Pero al tomarme el tiempo para conocer todos los elementos de Matrix, sé que me ayudará a mantenerme organizada y estar al día con todas mis cuentas.

Solución:

Espresso Shot es lo mejor para mantenerme al día respecto de todas las cuentas. También reviso el historial de cuentas y lo que se hizo en años anteriores y descubro que me está ayudando con mi trabajo. Soy capaz de planificar con anticipación las próximas campañas y preparar mis propuestas. Matrix también me ha permitido concentrarme en revisar todas las cuentas en la base de datos para poder estimar las cuentas abiertas y enfocarme más en ciertos clientes. La función Proyectos ha sido clave para mí para asegurarme de no perderme ningún negocio que haya sido parte de una campaña o promoción anterior. También me ayudó a hacer crecer la lista.

Beneficios clave:

El beneficio más importante es asegurarnos de conectarnos con los clientes y estar al tanto de todo y no perdernos ningún nuevo negocio potencial. Nos vemos atrapados en el torbellino diario y estoy tratando de utilizar Matrix para ayudar con todo.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito

Acuerdos, Espresso Shot, Cuentas Maestras y Proyectos.

Superhéroe de ventas del 1er trimestre de 2022

MATTHEW ROLISON, COX MEDIA GROUP, TULSA

Desafío:

Crear una combinación altamente efectiva de herramientas de marketing digital en torno a una base de SEM y televisión abierta para alcanzar los objetivos mensuales establecidos en las reuniones cara a cara programadas regularmente.

Solución:

El Anunciante ha visto un aumento constante en los casos mensuales globales, así como un aumento notable en la calidad de cada caso. Después de la incorporación de CRM a la combinación, el número promedio de casos mensuales creció más del 75 %. Durante los últimos 3 años, nuestro equipo de CMG Tulsa ha disfrutado del 100% de participación de mercado del presupuesto de marketing directo/NET de este cliente.

Beneficios clave:

Aumentar los nuevos clientes potenciales mensuales y aumentar la calidad de cada cliente potencial con énfasis en los casos de lesiones personales. Posicionar al Anunciante como una firma de abogados de primer nivel en el mercado de Tulsa.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito:

Acuerdos, seguimiento de actividad, acuerdos y alertas para realizar un seguimiento de todos los aspectos del proceso de ventas. Estas acciones derivaron en la cuenta de facturación actual más grande en nuestras estaciones.



Superhéroe de ventas del 3er trimestre de 2021

USUARIO DE MATRIX DEL ÁREA DE LA BAHÍA DE SAN FRANCISCO

Desafío:

Convencer a un nuevo cliente comercial para que se anuncie por primera vez en [nuestra estación] usando una promoción personalizada de Control de Plagas para crear conciencia y comunicar la importancia de tener mensajes consistentes para llegar a nuevos clientes en todo el Área de la Bahía.

Solución:

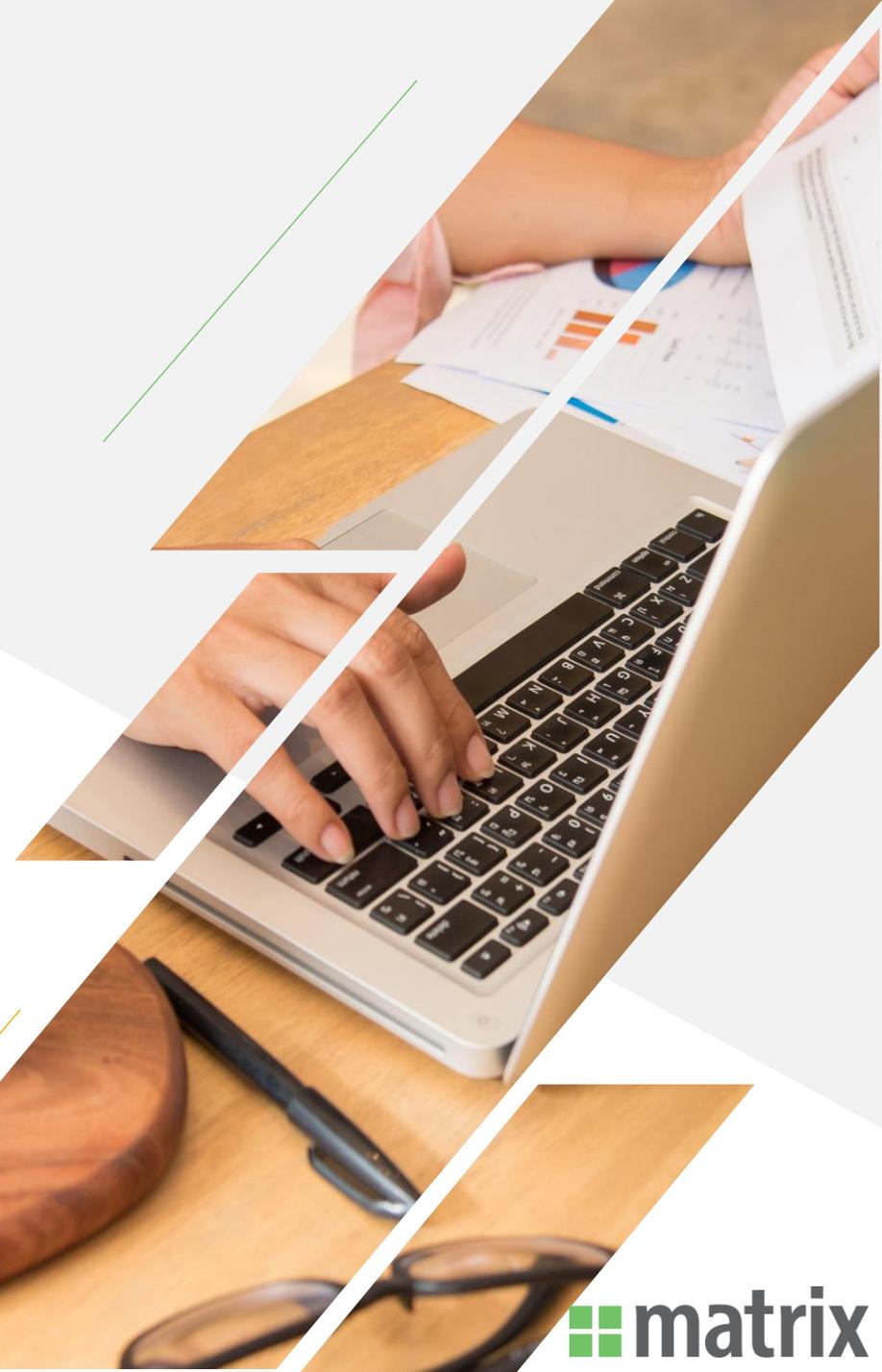
Se creó una promoción de control de plagas de una única vez para mostrar una respuesta significativa de... los espectadores que interactúan con las promociones de anuncios de nuevos clientes en [nuestro sitio web, canal de streaming y en nuestra estación]. El contenido incluyó: 15 consejos y un comercial de marca de :30 producido localmente por [nuestra estación].

Beneficios clave:

Este cliente logró un promedio de 500 clics directos a su sitio web cada mes mediante el uso de anuncios Super Billboard Homepage Takeover y estaba dispuesto a comprometerse con 7 meses adicionales de publicidad [con nosotros]. Esta es la primera vez que este anunciante utiliza una estrategia de medios a largo plazo. Ahora continúa utilizando Super Billboard Homepage Takeovers en [nuestro sitio web], [transmitiendo en] nuestra aplicación de noticias 24/7 y Social Display Ads para reutilizar sus publicaciones de Facebook.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito

Utilicé la función de acuerdos para realizar un seguimiento de los pendientes hasta el tercer y cuarto trimestre con el objetivo de cumplir con estos parámetros presupuestarios. También usé la función de notas para rastrear qué tácticas funcionaban mejor y cómo posicionar mi próximo lanzamiento



Superhéroe de ventas del 2do trimestre de 2021

**USUARIO DE MATRIX
DE SPRINGFIELD, MO**

Desafío:

Mi desafío era el manejo del tiempo y el desarrollo de nuevos negocios locales directos.

Solución:

Usé Matrix para realizar el seguimiento de todas las actividades y gestionar mi calendario. Esto me permitió maximizar verdaderamente cada día y cada hora para alcanzar el más alto nivel de productividad. Lo estoy haciendo, actualmente tengo un 261% más de nuevos negocios locales directos respecto del último año.

Beneficios clave:

Detectar nuevos negocios locales directos: % cambio [aumento], estimación y presupuesto.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito

Actividades e Informes

Superhéroe de ventas del 1er trimestre de 2021

ERIN GRAF, WKYT-TV

Desafío:

Mi desafío era encontrar referencias antiguas de reuniones anteriores con clientes. En el pasado, siempre tomaba notas en papel en mis reuniones y luego hacía todo lo posible para asegurarme de archivarlas para futuras referencias. Esto es excelente SI vas a la oficina y revisas tus archivos antes de cada reunión. Además, tenía una pila gigante de papeles que necesitaban ser archivados. Cuando necesitaba notas de reuniones anteriores, era como encontrar una aguja en un pajar.

Solución:

Notas electrónicas de reuniones. Mi objetivo diario era registrar todos los detalles de mis reuniones en Matrix en actividades. Si es un día ajetreado en la carretera, las dicto por voz en mi teléfono. Esto me ayudó a cerrar múltiples acuerdos.

Beneficios clave:

- Prepararme para mis reuniones haciendo referencia a notas antiguas y asegurándome de estar en mi juego en cada reunión sin perderme ningún detalle.
- Mencionar conversaciones previas y recordarle al cliente mi atención a los detalles (para adquirir confianza).

Ejemplo: Saber el nombre de la persona de la recepción, mencionar un hecho personal sobre un cliente que me dijeron (como si estuvieran construyendo una casa) e incluso mencionar antiguos puntos débiles de su negocio, preguntar cómo avanzaba eso y traer estadísticas sobre cómo hemos cambiado eso en nuestra publicidad). Acabo de cerrar un acuerdo la semana pasada en un Garden Center y adicione \$8K a la compra anual de este año simplemente repasando toda mi actividad de 2020. Hice referencia a los puntos débiles de los clientes y traje estadísticas de "fin de verano" del año anterior (incluso sé que ya los había visto pero quería recordarle lo bien que lo hicimos). Traje nuevas ideas frescas conociendo toda la creatividad que teníamos y lo que nos faltaba después de una rápida mirada a través de su sitio web/redes sociales (encontré nuevos productos). También mencioné algunos anuncios que no funcionaron bien (para adquirir confianza) e ideas para mejorarlos para esta temporada. Traje 3 productos digitales adicionales y después de todas esas referencias, los compró todos en el acto. Podría haber ayudado que Layla, la gata, estuvo sentada en el banco conmigo todo el tiempo Y recordé su nombre (bueno, Matrix me lo recordó). 😊

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito

La pestaña Actividades en cada cuenta individual

Superhéroe de ventas del 4to trimestre de 2020

**JACLYN LLOYD,
WKTV- HEARTLAND MEDIA**



Desafío:

Nuestro uso general como estación estaba en su nivel histórico más bajo. Durante la pandemia, rápidamente se volvió un elemento clave para nosotros ya que no estábamos en la oficina y no teníamos contacto semanal en persona. Necesitábamos con urgencia registrar nuestra actividad y nuestros ingresos. Desafortunadamente, a la mayor parte del equipo le costó retomar nuestro ritmo habitual sobre cómo tener pendientes algunas actividades e ingresos.

Solución:

Jaclyn Lloyd, una ejecutivo de cuentas en nuestro equipo y una ávida usuaria de Matrix, rápidamente se atrevió. Jaclyn tenía llamadas semanales los viernes con la administración y no solo se encargaba de aprender todo sobre el sistema sino que además trasladaba ese aprendizaje de llamadas telefónicas a manuales sobre cómo hacer cosas para el resto del equipo de ventas. Pasó meses implementando los procedimientos de Matrix y tenía sesiones por Zoom con los miembros del equipo para ayudarlos con el uso de Matrix.

Beneficios clave:

El beneficio clave era simple. Rápidamente retomamos nuestra actividad semanal y eso se traduce a ingresos. Vimos el descenso y ritmo lento de Digital.... usamos Matrix para investigar cuentas inactivas de Digital en los últimos 4 años y las recuperamos y las pusimos en actividad. Desde el punto de vista del gerente, pude reducir los presupuestos del 3º y 4º trimestre basados en las actividades pendientes y en tiempo real. En general, nuestra estación pudo alcanzar el presupuesto de la estación y puedo decir con confianza que nuestro mayor uso de Matrix contribuyó a esto.

Función(ones) de Matrix utilizadas para lograr este éxito:

Operaciones pendientes, actividad, cuentas, informes de ingresos (transmisión digital y local)





Superhéroe de ventas del 3er trimestre de 2020

JOE BEXSON,
paNOW DIGITAL MARKETING

Desafío:

Continuar cumpliendo con el presupuesto y las metas de ventas durante estos tiempos difíciles en North Central Saskatchewan Market.

Solución:

Utilizar la herramienta de ventas de Matrix para asegurarme de estar al tanto de todo y el mejor modo de lograr esto es comenzando mi día revisando el Espresso Shot de Matrix mientras disfruto de mi desayuno y café matutino. Esto marca las pautas y me recuerda sobre qué cuentas necesito trabajar y revisar las reservas previas que han llegado a mis cuentas. Así puedo ver bien desde la aplicación de mi teléfono dónde debo estar para lograr mis presupuestos mensuales y trimestrales. ¡El Espresso Way de Matrix es el modo ideal de comenzar mi día!

Beneficios clave:

Los indicadores de rendimiento clave a los que me refiero son las comparaciones de presupuestos además de mi registro anual de faltas.

Función(ones) de Matrix utilizadas para lograr este éxito:

Las principales funciones que uso son mantenerme al tanto de los argumentos de ventas y negociaciones que tengo pendientes además de las actividades que necesito para lograr esos tratos y metas. Tengo que utilizar todas las funciones ya que me considero un novato con Matrix porque comenzamos a usarlo en el torbellino de la pandemia y estoy un poco complicado técnicamente pero he descubierto que Matrix es bastante fácil de aprender a usar y de navegar. ¡Espero aprender y agregar más habilidades a esta aplicación para mantenerme organizado y ser el primero en ventas!

Superhéroe de ventas del 2do trimestre de 2020

BRUCE FOX, WTIC Fox61

Desafío:

Hacer crecer las cuentas de la empresa durante la pandemia para compensar los recortes en presupuesto. Mantener el registro de mi progreso diario por trimestre y por mes.

Solución:

No existía mejor herramienta de gestión de potenciales clientes que ir a Matrix todos los días y volver a visitar cada cuenta que la tengo incluida como potencial a la vez que agregaba nuevas cuentas o controlaba las que no habían tenido actividad. Superé los resultados de junio 2019, que fue un año sobresaliente, y tripliqué el presupuesto de mi compañía. ¡Matrix es una gran herramienta para mi y la uso todos los días! ¡Gracias, EQUIPO DE MATRIX!

Beneficios clave:

La vista de panorama general me mantiene motivado para superar las expectativas del año pasado...un verdadero desafío en esta economía. La codificación y el diseño de Matrix te hacen SENTIR BIEN.

Función(ones) de Matrix utilizadas para lograr este éxito:

Ingresos históricos, registros de actividades diarias, listas de cuentas/listas maestras.



Superhéroe de ventas del 1er trimestre de 2020

¡USUARIO DE MATRIX SE
VA A FRESNO, CA!

Desafío:

Nuestro ganador del T1 estaba buscando un modo de intercambiar comunicaciones con su potencial base de datos al menos una vez al mes.

Solución:

Nuestro ganador utilizó el List Builder de Matrix exportando su lista de clientes con direcciones de correo electrónico para enviar correos electrónicos actuales y oportunos a varios grupos de contacto, lo que ofrece detalles muy valiosos de información invaluable y que puede usarse. Para intentar provocar las conversaciones correctas con las personas correctas, nuestro ganador pudo designar dos listas de sus posibles clientes o los clientes exportados de Matrix.

Beneficios clave:

Con la capacidad de llegar a números grandes de personas de una sola vez, se abrió una línea rápida de comunicación entre el ganador y sus posibles clientes. Las respuestas a los correos electrónicos derivaron en llamadas telefónicas, en comunicaciones personales, en reuniones en persona. Al escuchar opiniones que demostraban que los potenciales clientes leían sus correos, se demostró que tuvo éxito al compartir la información valiosa que se propuso compartir. Mediante la capacidad de exportar rápidamente la lista utilizando el List Builder de Matrix, pudo enviar esa información y conectarse con sus clientes a gran escala, lo que eliminó la necesidad de enviar comunicaciones de manera individual, a la vez que se ahorró tiempo valioso en el proceso.

Superhéroe de ventas del 3er trimestre de 2019

KARA RIDDLE, KJCT

Desafío:

Satisfacer mi objetivo diario de tener 10 conversaciones valiosas diarias, o programar 3 nuevas citas cada día.

Solución:

Al programar mis actividades con anticipación, cada día que llego a la oficina puedo consultar mi lista de actividades incompletas en Matrix y ver a quién debo llamar cada día. Esto me da un plan y me ayuda a estar listo al comienzo de cada día con suficientes clientes potenciales a los que llamar para alcanzar mis metas diarias. Cuando veo que tengo un día con pocas actividades, puedo comenzar a planificar con anticipación y programar algunas actividades más.

Beneficios clave:

Al usar Matrix de esta manera, no tengo que esforzarme para decidir a quién llamar cada día y tengo días más productivos. KPI (Indicadores clave de desempeño): he alcanzado mis objetivos diarios de manera mucho más consistente al usar Matrix de esta manera. Según el seguimiento que he realizado, en promedio alcancé mis objetivos diarios en 3 de cada 5 días a la semana, cuando antes solo alcanzaba mis objetivos diarios uno o dos días a la semana.



Superhéroe de ventas del 2do trimestre de 2019

TONY BOTTORFF, WPXI-TV

Desafío:

Como representante de medios, vendo televisión abierta, un menú completo de estrategias digitales, patrocinios e iniciativas específicas de la empresa todos los días. Al inicio de mi carrera, luchaba por mantener organizada mi lista de "cosas por hacer", lo que resultó en la pérdida de ventas y oportunidades.

Solución:

Confío mucho en "Espresso Shot" de Matrix todas las mañanas para mantenerme encaminado. Todavía bloqueo tiempo para llamadas no solicitadas y seguimiento con clientes en mi calendario, pero la posibilidad de tener todas mis llamadas del día en un solo lugar hace la diferencia. Incluso con potenciales clientes que aun no están listos para comprar, puedo establecer llamadas periódicas de contacto fácilmente para ver si alguna nueva oportunidad se ajusta a su estrategia actual.

Beneficios clave:

Desde que implementé Matrix como mi CRM, he logrado alcanzar o superar mis presupuestos durante los últimos cuatro años. En el segundo trimestre de 2019, actualmente tengo un ritmo de 168% para alcanzar mi objetivo con mi nuevo presupuesto comercial, 161% para mi presupuesto digital y he vendido una iniciativa de estación clave hasta mayo de 2020.





Superhéroe de ventas del 1er trimestre de 2019

**MEGAN KEENAN,
CAPITOL BROADCASTING COMPANY**

Desafío:

Vendo eventos de estaciones y tengo muchos eventos a lo largo del año en diferentes momentos y en diferentes estaciones que requieren diferentes tipos de patrocinadores. Necesito mantenerme organizada y al día con llamadas de seguimiento/presentaciones basadas no solo en eventos específicos y en las fechas, sino también cuando esas campañas comienzan a tener presentes a los posibles patrocinadores.

Solución:

Utilizo la función Etiquetas que me ayuda a organizarme con ciertos eventos específicos. Después de ingresar a la actividad anotando mi llamada, correo electrónico, etc., entro y agrego una etiqueta a la cuenta con el evento para el que los considero potenciales patrocinadores. Algunos clientes/clientes potenciales los propongo para múltiples eventos y otros son solo para uno: las etiquetas me permiten hacer una búsqueda si quiero concentrarme en buscar un evento en particular que se acerca. El correo electrónico de espresso shot también me recuerda y me ayuda a hacer un seguimiento cuando se acercan los plazos.

Beneficios clave:

El tiempo pasa muy rápido y podemos quedar atrapados en otras tareas del día a día, pero esto me ha permitido mantenerme organizada y centrada en patrocinadores potenciales cuando se trata de eventos específicos. No me estoy perdiendo patrocinadores potenciales porque hablé con ellos hace unos meses y les dije que hicieran un seguimiento más adelante en el año porque el evento es en 6 meses o más. Cuando me enfoco en un evento específico, puedo buscar la etiqueta y puede recordarme que vuelva a ese asunto cuando sea el momento adecuado. También ayuda a mi gerencia a ver cuántos patrocinadores potenciales tengo para un evento específico y a mí me ayuda a ver que necesito dedicar algún tiempo a buscar potenciales patrocinadores para un evento específico.

Superhéroe de ventas del 4to trimestre de 2018

LAUREN BREAKELL, WDBJ7

Desafío:

Mantener mi título de Nuevo Líder de Negocios durante todo el 2018.

Solución:

Instalar la App de Matrix en mi teléfono. "De modo que a donde vaya, en cualquier momento del día o de la noche, pasé por delante de un vehículo rotulado, un edificio, una valla publicitaria o me encuentre con un extraño... Puedo ir a mi aplicación Matrix, consultar las cuentas y en ese mismo momento entrar el nombre de la empresa, información de contacto, notas sobre dónde y cuándo los conocí".

Beneficios clave:

Puedo acceder fácilmente a Matrix las 24 horas del día. Sé quién y cómo y cuándo y dónde conocí una cuenta nueva. La aplicación Matrix ha simplificado mis procesos y les permite a mis gerentes saber a quién estoy llamando y cuáles son mis actividades para el día o la semana. ¿Valor agregado? Enviar mis actividades a mi calendario de Outlook y recibir horarios diarios de Matrix en mi correo electrónico.

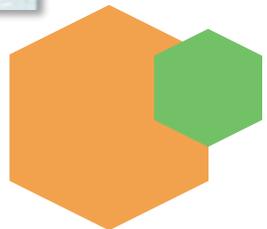


¡Conviértase en un superhéroe de ventas!



¿Ha descubierto un nuevo enfoque para mitigar la rotación, logrado una mejor forma de aumentar los ingresos o identificado con éxito formas de aumentar el tiempo y la eficiencia? ¡Envíe su historia de éxito de ventas de Matrix ahora para tener la oportunidad de ser el ganador del próximo trimestre! >>>

[CLICK TO SUBMIT YOUR
SUCCESS STORY](#)



Superhéroe de ventas

Menciones honoríficas...

Desafío:

No tener acceso a toda la información de mis clientes, ingresos, información de contacto, etc. en una plataforma fácil de ingresar cuando estoy fuera de la oficina o lejos de la computadora.

Solución:

Al usar Matrix móvil, puedo acceder a la parte más importante de la información, o incluso cuando estoy esperando para reunirme con un cliente lo puedo hacer directo desde mi teléfono.

Beneficios clave:

Como una persona acelerada, siempre fue frustrante no tener mis números directamente al alcance de mi mano y después de utilizar matrix, me volví más eficiente, con un promedio de 80 clientes activos al año. Además de llamar a cientos más, tengo entre 45 y 50 clientes activos al mes. Matrix me ayuda a recordar que debo realizar un seguimiento de mis clientes de temporada, así como también cuándo contactar a mis docenas de clientes anuales para renovarlos cada año.

Desafío:

Aumentar los ingresos no pertenecientes a agencias y los ingresos de nuevos negocios.

Solución:

La adopción total y el uso de Matrix tuvieron lugar en julio de 2016. Usamos Matrix para planificar, establecer objetivos, realizar un seguimiento de las métricas y generar informes. También utilizamos las potentes funciones de CRM. Esto nos permite mantener más clientes potenciales y avanzar a través de nuestro canal de ventas. Cuando digo más, quiero decir muchos más; como 200 por vendedor. Por supuesto, todo esto no funcionará si no adoptas totalmente las funciones de Actividad de Matrix. Cuando comenzamos a establecer Actividades en Matrix, se logró transparencia y responsabilidad. Al final, el equipo de ventas se convirtió en creyente de Matrix cuando vio los resultados positivos tanto en sus ingresos por ventas como en sus ganancias. Matrix funciona en nuestro negocio porque los vendedores creen y entienden el valor que agrega a su productividad de ventas y la simplificación del trabajo.

Beneficios clave:

Desde la adopción total de Matrix en 2016, los Ingresos no de Agencia de nuestra operación aumentaron un 13% en 2016, un 18% en 2017 y un 11% en 2018. Para llevar los resultados un paso más allá, los Ingresos de Nuevos Negocios No Agencia aumentaron 43% en 2016, 28% en 2017 y 24% en 2018. Nota: los vendedores son los verdaderos superhéroes aquí. Si bien Matrix es una herramienta que hace que los vendedores sean más eficientes y efectivos, aún se necesita gente increíble cómo la gente que tenemos aquí en Texas Central para usar la herramienta a fin de obtener el beneficio. Dicho esto, mis superhéroes de ventas de Texas Central son Kenyouna Ridge, Chris Reed, Della Watson, Kirk Barrios y Bryan Patterson.

Superhéroe de ventas

Menciones honoríficas...

Desafío:

Hacer crecer el negocio con negocios nuevos y con los ya existentes.

Solución:

Tomo clientes potenciales de la lista de inactivos. Muchos ejecutivos de cuenta tienden a olvidar que hay un montón de clientes potenciales allí, no solo nuevos negocios en la ciudad, en Facebook o en la guía telefónica. Muchos de ellos son negocios que en algún momento estuvieron interesados pero no estaban listos, no tenían el presupuesto, etc. pero ahora están en un lugar más estable y listos para trabajar con nosotros. Me he encontrado con bastantes empresas que fueron contactadas hace algunos años y luego nunca más fueron contactadas, y ahora están interesadas en asociarse con nosotros.

Beneficios clave:

Estos clientes potenciales han trabajado anteriormente con nosotros o simplemente nos visitaron, por lo que generalmente ya tienen una idea de lo que se necesita para anunciar con nosotros, tienen un presupuesto en mente, tienen ideas, etc. También están más dispuestos a reunirse con nosotros ya que han iniciado el proceso antes, frente a un nuevo propietario de negocio que piensa que no necesita publicidad o que puede hacerlo por sí mismo.

Desafío:

Como estación, el 30 % de nuestros ingresos proviene del negocio directo de los anunciantes locales. Como estación, estábamos rezagados, por lo que necesitaba concentrarme en menos Churn y más Nuevos Negocios.

Solución:

Ejecuté el Churn Report y se me ocurrió una categoría que tenía un gran potencial de ingresos y los coloqué en el sistema Matrix como potenciales clientes. Convertí una cuenta de cliente potencial a cliente y agregué \$49,000 en nuevos negocios.

Beneficios clave:

Reducción del churn en un 10%

Aumento de Nuevos Negocios por aproximadamente 49 mil en tres meses.

Superhéroe de ventas

Menciones honoríficas...

Desafío:

A lo largo de cada trimestre, las ventas aumentan y disminuyen constantemente, provocando una montaña rusa de celebraciones y luchas. Uno en particular para mí resultó ser una gran pérdida de ingresos de una cuenta regional. Esta pérdida provocó un aumento repentino de nuevos negocios o negocios existentes para compensarlo.

Solución:

La pestaña de ingresos en Matrix fue clave para ayudarme a descubrir algunos de los niveles de gasto que alguna vez tuvo mi lista de clientes en el pasado. Retroceder varios años para ver la capacidad de gasto de ciertos clientes me ayudó inmensamente a la hora de armar propuestas a niveles mucho más altos de lo que estaban gastando en ese momento. Al aumentar mi lista de cuentas secundarias, pude convertir algunas de ellas en cuentas clave, compensando así la pérdida de ingresos de una de mis cuentas más grandes.

Beneficios clave:

La pestaña de ingresos en Matrix jugó un papel importante en mi descubrimiento de la pérdida de ingresos a lo largo de los años. Ver a algunos clientes gastar niveles de hace años en comparación con los actuales fue impactante. Pude presentar propuestas mucho más altas, explicando que "en 2014, veo que estabas haciendo esto, ¿cómo estaba el negocio en ese entonces?" Algunos clientes se apresuraron a decir que no, mientras que otros se habían olvidado y querían volver a subirse a ese vagón. Esto ayudó a hacer mi presupuesto general al contado, lo que nos hizo felices a mí y a mis gerentes. :)

Desafío:

En la venta de medios en general, y ciertamente en mi estación, muchos clientes están interesados en conversar sobre una solución para su negocio, pero no en ese momento. Entonces, el desafío es asegurarme de que puedo registrar exactamente qué clientes necesitaban que me comunicara con ellos más tarde y por qué (sin tener que revisar miles de correos electrónicos)

Solución:

El sistema de registro de Matrix Activity me permite realizar un seguimiento más preciso y recordar las conversaciones que he tenido con clientes potenciales de una manera eficiente y organizada. El sistema también permite registrar el método de conversación empleado (correo electrónico, llamada telefónica, etc.) y la fecha, de modo que si necesito mirar hacia atrás en una cadena de correo electrónico, por ejemplo, sabré inmediatamente a dónde ir para encontrarlo.

Beneficios clave:

El sistema es rápido e intuitivo y se puede editar a medida que un potencial cliente responde en el tiempo. También actúa como un medio para registrar mis pensamientos exactos o las palabras del cliente en el momento en que ocurren, de modo que pueda hacer referencia a las cosas con mayor precisión más adelante.

Superhéroe de ventas

Menciones honoríficas...

Desafío:

Una agencia local me tenía preocupado durante meses. Me ignoraban completamente durante semanas, luego se comunicaban para solicitar más información y entonces volvían a ignorarme. Este patrón prolijo continuaba durante unos pocos meses. De a poco comencé a volverme loco. Las señales mezcladas e inconsistentes crearon algo en mi que ya no sucedía. No tuve otra opción que recurrir a mi arma secreta: Matrix.

Solución:

Armé un plan "No darse por vencido" en Matrix. Planifiqué un plan de contacto en Matrix que me permitió comunicarme sin excederme o duplicar los mensajes. Matrix me ayudó a estar siempre al tanto hasta que comencé a recibir respuestas consistentes de la agencia. Si la práctica es el único modo de llegar a Carnegie Hall, entonces Matrix puede ser el único modo de cerrar una venta.

Beneficios clave:

Cerramos un negocio anual de \$12,000 con la promesa de aumentar el dinero en el futuro.

Función(ones) de Matrix utilizadas para lograr este éxito:

El calendario de actividades y el correo electrónico de Espresso Shot de Matrix es increíble.

Desafío:

Tal como todo el mundo en el campo de la publicidad conoce, ha sido un tremendo desafío aumentar/mantener los ingresos durante la crisis por la pandemia de COVID-19. Superar las objeciones no conocidas, conocer qué negocios están abiertos y prestando servicio a sus clientes, todas estas cosas debemos tenerlas siempre en mente.

Solución:

Utilicé el List Builder en Matrix para crear varias listas de cuentas para ayudarme a tener un registro de con quién podría hacer negocios durante el peor momento de la crisis. Comencé por llamar a cada negocio en mi lista de cuentas. A partir de allí, determiné si cada cuenta estaba totalmente abierta y prestando servicio a los clientes, parcialmente abierta y prestando servicio a los clientes o completamente cerrada.

Pude fácilmente centrarme en estas "categorías" nuevas de negocios y mantener contacto constante con ellos a través de la crisis de COVID-19.

Beneficios clave:

Usé poco tiempo para organizar la lista de mis clientes y pude embarcarme en varios compromisos nuevos, incluyendo un negocio nuevo anual de \$55,000.00.

Función(ones) de Matrix utilizadas para lograr este éxito:

List Builder de Matrix.

Superhéroe de ventas

Menciones honoríficas...

Desafío:

La facturación digital era baja cuando me uní al equipo en 2019

Solución:

Obtuve informes en Matrix que mostraban cuáles de nuestros anunciantes facturaban solo TV y quiénes facturaban digital. Comenzamos el año con una cantidad de anunciantes que facturan digitalmente en un 15 % y estamos terminando el año con un 31% de nuestros anunciantes facturando en digital, lo que representó un aumento del 69% de 2019 a 2020. Aunque estuvimos a un 5% de alcanzar nuestro presupuesto digital general, considero que esto fue una gran victoria para nuestro equipo y Matrix ayudó a destacar nuestra área de oportunidad para el éxito.

Beneficios clave:

Métricas enumeradas anteriormente

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito:

Obtuve un informe de ingresos que mostraba anunciantes de facturación digital a TV y apliqué nuestros esfuerzos aquí.

Desafío:

La actividad es demasiado baja. Le hemos impuesto a nuestros ejecutivos de cuenta el objetivo de tener al menos 10 puntos de contacto con el cliente por día. Es crucial aumentar nuestra actividad para hacer crecer el negocio.

Solución:

Para el segundo trimestre, [ella] ha registrado 2819 actividades. Eso es un promedio de 46 puntos de contacto con el cliente por día.

Beneficios clave:

[Su] actividad es alta y se prevé que supere su presupuesto en 10 puntos. Ella es el ejemplo perfecto de cómo utilizar nuestras herramientas como Matrix lo ayudará a hacer crecer su negocio.

Funciones de Matrix utilizadas para alcanzar este éxito:

Funciones como el botón + agregar que está disponible en todas las páginas permiten registrar fácilmente la actividad desde cualquier pantalla. La integración de correo electrónico facilita el registro de interacciones de correo electrónico con nuestros clientes. Es fácil de usar en Outlook y desde su teléfono. La pestaña de actividades en la página de la cuenta facilita el seguimiento para continuar desde dónde quedamos con un cliente.