


Fuentes de Datos de Contactos

	Referidos	Bases de datos	 LinkedIn
¿Qué es?	Personas que son referidas por clientes.	Conjunto de datos que puedes conseguir de manera gratuita y que contienen los datos de empresas y contactos.	Red social profesional orientada a relaciones comerciales y/o profesionales.
¿Cómo lo puedes utilizar?	<p>Los referidos los puedes obtener de 2 maneras:</p> <p>Al finalizar una reunión, le puedes solicitar a tu cliente que te brinde los datos de contactos de conocidos que sepa que pueden estar interesados en tus servicios.</p> <p>Cuando estás en la conversación de Asesoría de Riesgos y mapeas la cadena de abastecimiento; puedes preguntarle también por los datos de sus proveedores, clientes y competencia.</p>	<p>Puedes buscar bases de datos en diferentes medios gratuitos que te brinden los datos de las empresas. Por ejemplo:</p> <p>www.rues.org.co siis.ia.supersociedades.gov.co</p>	<p>Puedes utilizar el buscador de la red social.</p> <p>Puedes buscar los contactos por cualesquiera de los siguientes datos: Nombre Empresa prospecto Nombre de cargos</p>
¿Qué datos necesitas?	<p>De un referido, necesitas mínimamente:</p> <p>Nombre Cargo Teléfono o email de contacto Empresa en la que trabaja</p> <p>La información que te brinden, la puedes registrar en la herramienta "Matriz de Riesgos".</p>	<p>De estas bases de datos puedes obtener la información de la empresa prospecto.</p> <p>En algunas bases de datos también podrás encontrar el contacto de un interlocutor. Caso contrario, puedes utilizar LinkedIn para ubicar a la persona idónea.</p> <p>La información recolectada, la puedes registrar en la herramienta "Matriz de Riesgos".</p>	<p>De esta red social puedes obtener su posición y contactar directamente para solicitar una reunión o visita comercial.</p> <p>La información recolectada, la puedes registrar en la herramienta "Matriz de Riesgos".</p>