

Vender hoy no es más difícil. Es más complejo.



El mercado cambió:

- Los clientes investigan antes de comprar
- La competencia digital es brutal
- La confianza se construye online

Y la mayoría de las empresas siguen usando métodos de hace 10 años.

El verdadero problema

La mayoría de las empresas tienen 3 áreas desconectadas:

- Marketing: Genera contenido
- Ventas: Espera clientes
- Dirección: Opera el negocio

El verdadero problema



El problema no es el mercado; es la desconexión operativa entre lo que se planea y la ejecución comercial, una falla que el Método EJE 360 resuelve con estructura.

Las empresas no necesitan más publicidad:



Necesitan un EJE COMERCIAL.

Un sistema que conecte:

- Presencia digital
- Generación de prospectos
- Proceso de ventas

Cuando esto se alinea, la empresa deja de improvisar y empieza a vender de forma sistemática.

¿Qué es el Método EJE Comercial?



- Estrategia: Construcción de marca y presencia digital
- Juego (Tracción): Generación constante de prospectos
- Ejecución: Sistema profesional de ventas y seguimiento

No somos una agencia, somos una Dirección Comercial estratégica para tu empresa

Los 3 pilares del sistema Estrategia



- Presencia digital: Para dejar de ser invisible.
- Generación de prospectos: Para parar el azar financiado.
- Proceso de ventas: Para que tu equipo deje de inventar excusas.

Sin estrategia, el marketing es solo ruido. Con estrategia, cada acción construye valor de marca.

Los 3 pilares del sistema Tracción



Sistemas de prospección

- Campañas digitales: Se acabó el azar financiado; tráfico dirigido con lógica comercial, no con esperanza.
- Email marketing: Secuencias automatizadas que no ruegan atención, convierten prospectos.
- Redes sociales: Autoridad y posicionamiento para dejar de ser un fantasma en el mercado.

El objetivo no es acumular "leads" imaginarios, sino construir un flujo constante y predecible de prospectos. Sin un sistema que los filtre, sigues alimentando un embudo roto.

Los 3 pilares del sistema: EJECUCIÓN



Dirección comercial: Se acabó el liderazgo a ciegas; alguien tiene que poner las reglas del juego y vigilar que la estructura no se caiga.

- Procesos de venta: Un camino lógico y medible, no un libreto improvisado que depende de la "inspiración" del vendedor.
- Seguimiento: El cementerio de las ventas está lleno de prospectos que murieron por falta de disciplina y constancia.
- Capacitación: Selección natural. O se adaptan al sistema, o se convierten en una anécdota.

Aquí es exactamente donde los prospectos dejan de ser una ilusión y se convierten en dinero en la caja.

El proceso de intervención

Método EJE Comercial 360



- Diagnóstico comercial completo
- Arquitectura de identidad y posicionamiento
- Desarrollo de presencia web estratégica
- Activación de sistemas de prospección
- Definición de objetivos comerciales
- Plan estratégico de crecimiento
- Seguimiento y coaching comercial
- Dirección comercial externa

¿Qué obtienes con el Método EJE?



- Flujo constante de prospectos
- Sistema de ventas estructurado
- Marca profesional y confiable
- Equipo comercial dirigido
- Activos digitales propios
- Dirección comercial estratégica

No vendemos campañas. Construimos sistemas de ventas.

¿Por qué es diferente?



La mayoría de agencias vende:

- Diseño
- Redes sociales
- Publicidad

El Método EJE Comercial construye: un sistema completo de generación y cierre de clientes.

Es la diferencia entre hacer marketing o tener una maquinaria comercial.

¿ Tú empresa puede seguir improvisando ventas?



El Método EJE Comercial 360 convierte tu negocio en una:
MAQUINARIA DE GENERACIÓN DE CLIENTES

Agenda tu sesión de Estrategia EJE: Analizaremos tu empresa para detectar qué parte de tu maquinaria comercial está frenando tus ventas.

Miguel Ángel Jiménez Ávalos

 442 369 2136

 www.mdjconsultoria.com

MÉTODO EJE COMERCIAL 360



Estrategia • Tracción • Cierre

- Convierte tu empresa en una maquinaria constante de generación de clientes

www.mdjconsultoria.com