*[Logotipo de la empresa]*

*[Nombre de la empresa]*

*Plan de ventas: [Período: mes, año/mes, año]*

*Escrito por: [Tu nombre]*

*[Tu correo electrónico]*

**Índice**

Misión y antecedentes  4

Equipo  5

Mercado objetivo  6

Herramientas, software y recursos  7

Posicionamiento  8

Estrategia de marketing  10

Estrategia de captación de prospectos  12

Plan de acción  13

Metas  14

Presupuesto  15

**Misión y antecedentes**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Declaración de misión

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Declaración de visión

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Antecedentes/historia de la empresa

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

**Equipo**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Liderazgo de ventas

*Nombra los líderes de tu departamento de ventas y sus puestos de trabajo. Opcionalmente, puedes agregar una foto de los líderes de ventas o una reseña de su trayectoria profesional.*

Estructura del equipo de ventas

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Nuevas contrataciones

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

**Mercado objetivo**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Targeting de ubicaciones

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Buyer personas

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Omisiones

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

**Herramientas, software y recursos**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Software

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Herramientas y recursos

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

**Posicionamiento**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Condiciones del mercado

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Proposición de valor

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Ventajas competitivas

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Estrategia de precios

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Análisis de la competencia

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del competidor** | Fortaleza(s) comparativa(s) | Debilidad(es) comparativa(s) | Contrapunto(s) |
| **Competidor A** |  |  |  |
| **Competidor B** |  |  |  |
| **Competidor C** |  |  |  |

**Estrategia de marketing**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Email marketing

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Publicación en blogs y marketing de contenidos

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Marketing en video

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Marketing de eventos

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Marketing de clientes

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Marketing de correo directo

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Marketing en redes sociales

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

**Estrategia de captación de prospectos**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Criterios para el contacto

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Estrategia de captación de prospectos inbound

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Estrategia de captación de prospectos outbound

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

**Plan de acción**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Táctica n.º 1:

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

**Metas**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Objetivos de ingresos

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Objetivo de negocios

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Objetivo de unidades vendidas

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

Objetivo de otra(s) métrica(s) de ventas clave

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

**Presupuesto**

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*

*Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba. Texto de prueba.*