



¿QUIERES EXPORTAR?: CONOCE LAS *HERRAMIENTAS* *DIGITALES* PARA CREAR TU ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN

PRESENTADO LUCIA LEHMANN Y VALERIA SAENZ



2LEAP



Lucia Lehmann

Executive Coach - CEO & Founder @ 2Leap |
Driving Sales Growth with Digital Innovation



María Valeria Sáenz

Partner & COO @2LEAP - Driving Sales Growth
with Digital Innovation



CREA UNA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN COMERCIAL

EFFECTIVA

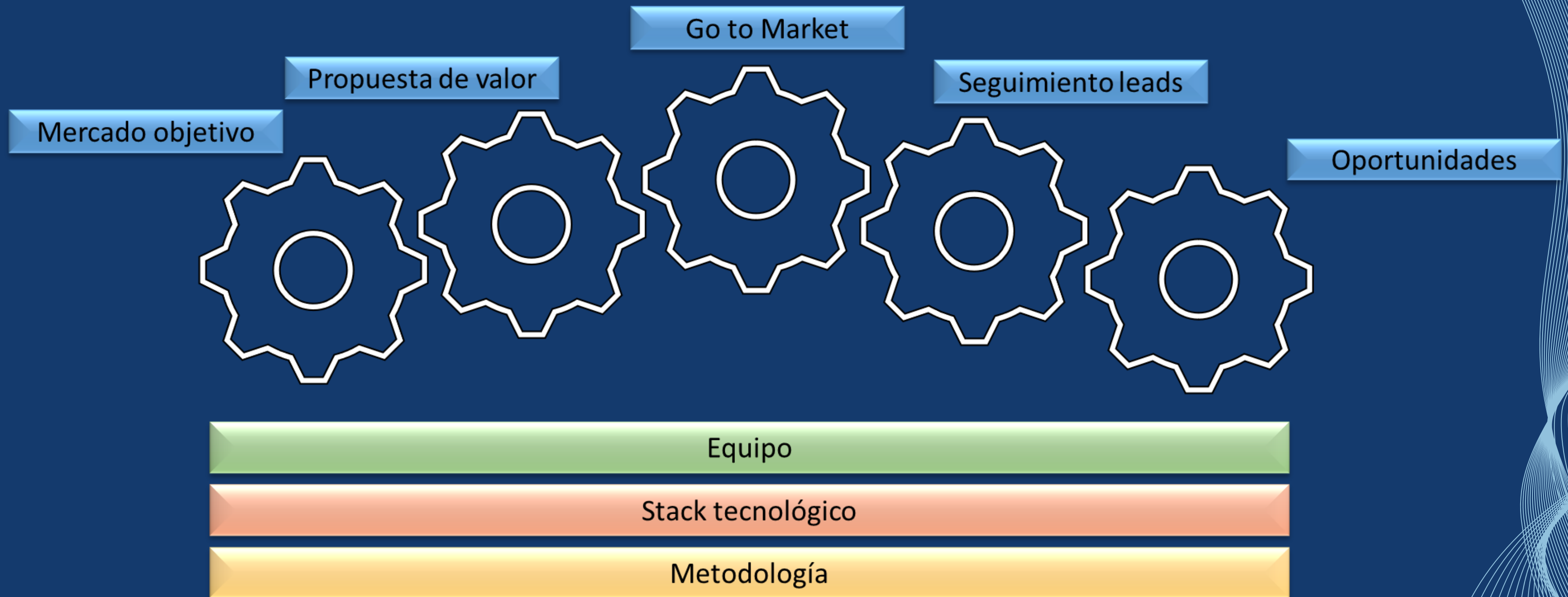
INNOVADORA

DINÁMICA

SOSTENIBLE



ESTRATEGIA EXPORT



¿QUIÉN ES MI MERCADO OBJETIVO?

EMPRESAS/USUARIOS

SI YA ESTAMOS VENDIENDO

- LISTADO CLIENTES ACTUALES
- LISTADO PROYECTOS MÁS RENTABLES
- ¿QUÉ LES ESTOY VENDIENDO?
- ¿CON QUIÉN ESTOY HABLANDO EN ESAS EMPRESAS
- ¿QUÉ TAMAÑO TIENEN?
- ¿CUÁNTO FACTURAN?

SI NO ESTAMOS VENDIENDO:

- ¿QUIÉN CREO QUE ES MI CLIENTE IDEAL?
- ¿QUIÉN ESTA COMPRANDO ACTUALMENTE A MI COMPETENCIA?
- ¿QUÉ TECNOLOGÍAS USA ESA EMPRESA?



DECISORES

Paso 1/7: Crear el avatar

Asigna un nombre al buyer persona

CEO & Founder

Selecciona un avatar



CUANTIFICA TU OPORTUNIDAD



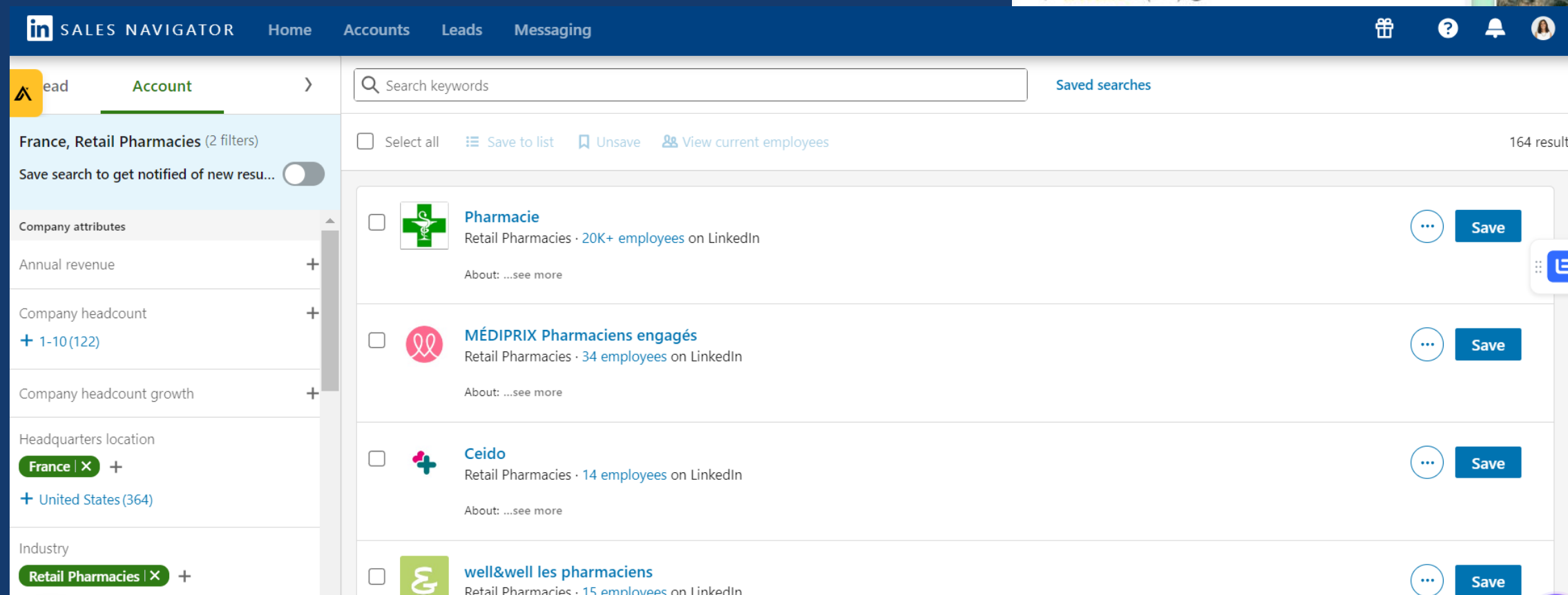
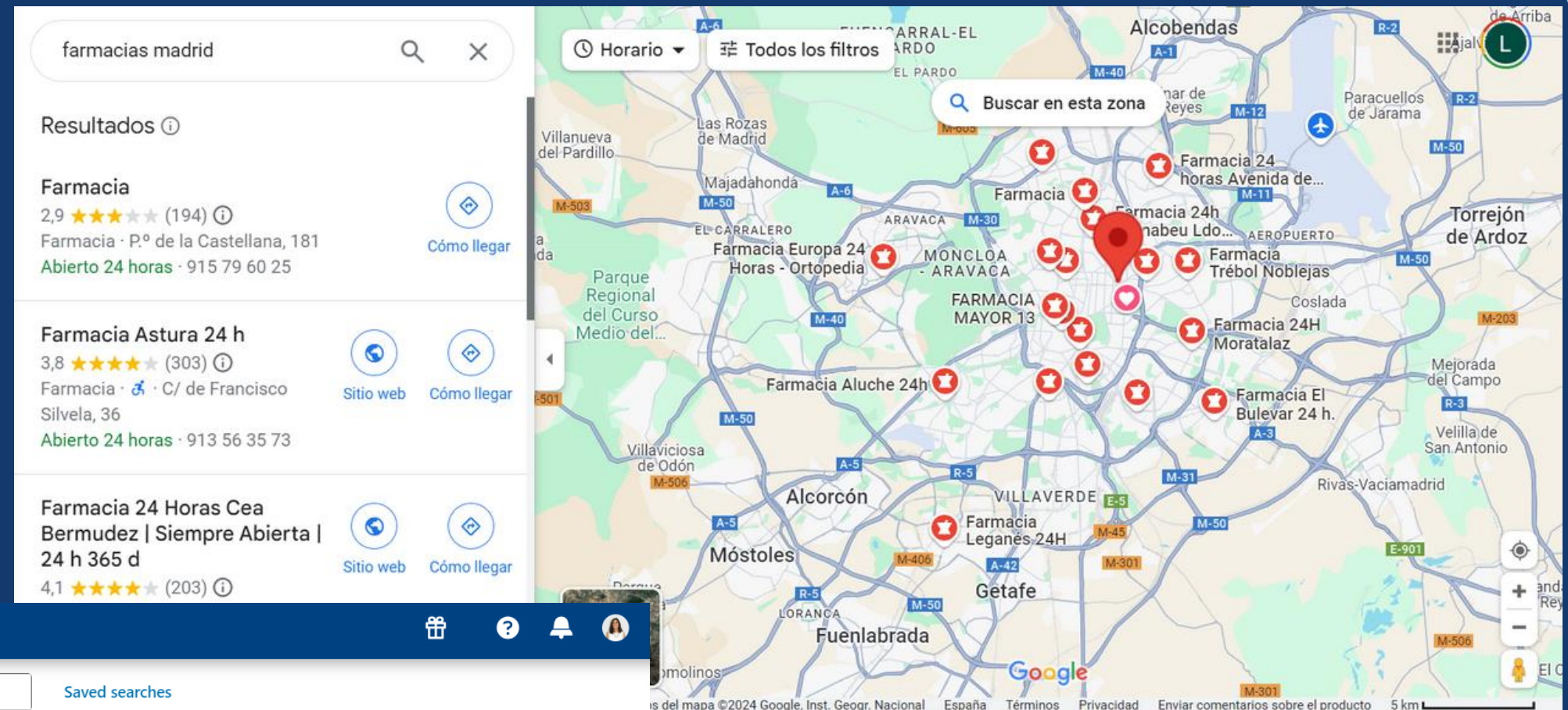
LinkedIn



Sales Navigator



Instant Data Scraper



CREA TU PROPUESTA DE VALOR

- Clara y concisa
- Coherente con la necesidad del cliente
- Beneficio claro (que resuelva un problema)
- Resultados tangibles (transformación)
- Diferenciación
- Credibilidad



STORYTELLING

- TONALIDAD
- NARRATIVA VISUAL
- CANALES DE COMUNICACIÓN



CIRCULO DORADO

LA IMPORTANCIA DEL 'PARA QUÉ' EN VENTAS

- IMPACTO EN LA DECISIÓN DE COMPRA:
 - LAS PERSONAS COMPRAN POR RAZONES EMOCIONALES (SISTEMA LÍMBICO) Y JUSTIFICAN CON RAZONES LÓGICAS (NEOCORTEJ).
 - UN PROPÓSITO CLARO CONECTA EMOCIONALMENTE CON LOS CLIENTES.

BENEFICIOS DE CENTRARSE EN EL 'PARA QUÉ'

- CONEXIÓN EMOCIONAL: CREAR LEALTAD Y FIDELIDAD.
- DIFERENCIACIÓN EN EL MERCADO: DESTACARSE DE LA COMPETENCIA.
- CLARIDAD Y COHESIÓN INTERNA: MOTIVACIÓN Y ALINEACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS.



[THE GOLDEN CIRCLE](#) DE SIMON SINEK

PROPÓSITO

EL **PROPÓSITO** ES LA RAZÓN FUNDAMENTAL POR LA QUE UNA ORGANIZACIÓN EXISTE, MÁS ALLÁ DE GANAR DINERO; ES EL 'PARA QUÉ' DETRÁS DE TODO LO QUE HACE.

EJEMPLO DE APPLE: "DESAFIAR EL STATUS QUO Y PENSAR DIFERENTE PARA EMPODERAR A LAS PERSONAS Y CAMBIAR EL MUNDO A TRAVÉS DE LA INNOVACIÓN."





**¿CUÁL ES SU CÍRCULO
DORADO?**

Genera contenido de alto impacto con ChatGPT



You

Contexto: quiero mejorar mi posicionamiento en LinkedIn para validar mi autoridad como Fundadora de una empresa que ayuda en la creación de estrategias de expansión comercial con el uso de herramientas de IA.

Mi audiencia son dueños y CEOs de empresas PYMES.

Por favor, crea un plan de contenidos de LinkedIn, con los siguientes pilares de contenido.

1. Inteligencia Artificial
3. Estrategias de expansión comercial
4. Herramientas de coaching para el liderazgo de equipos

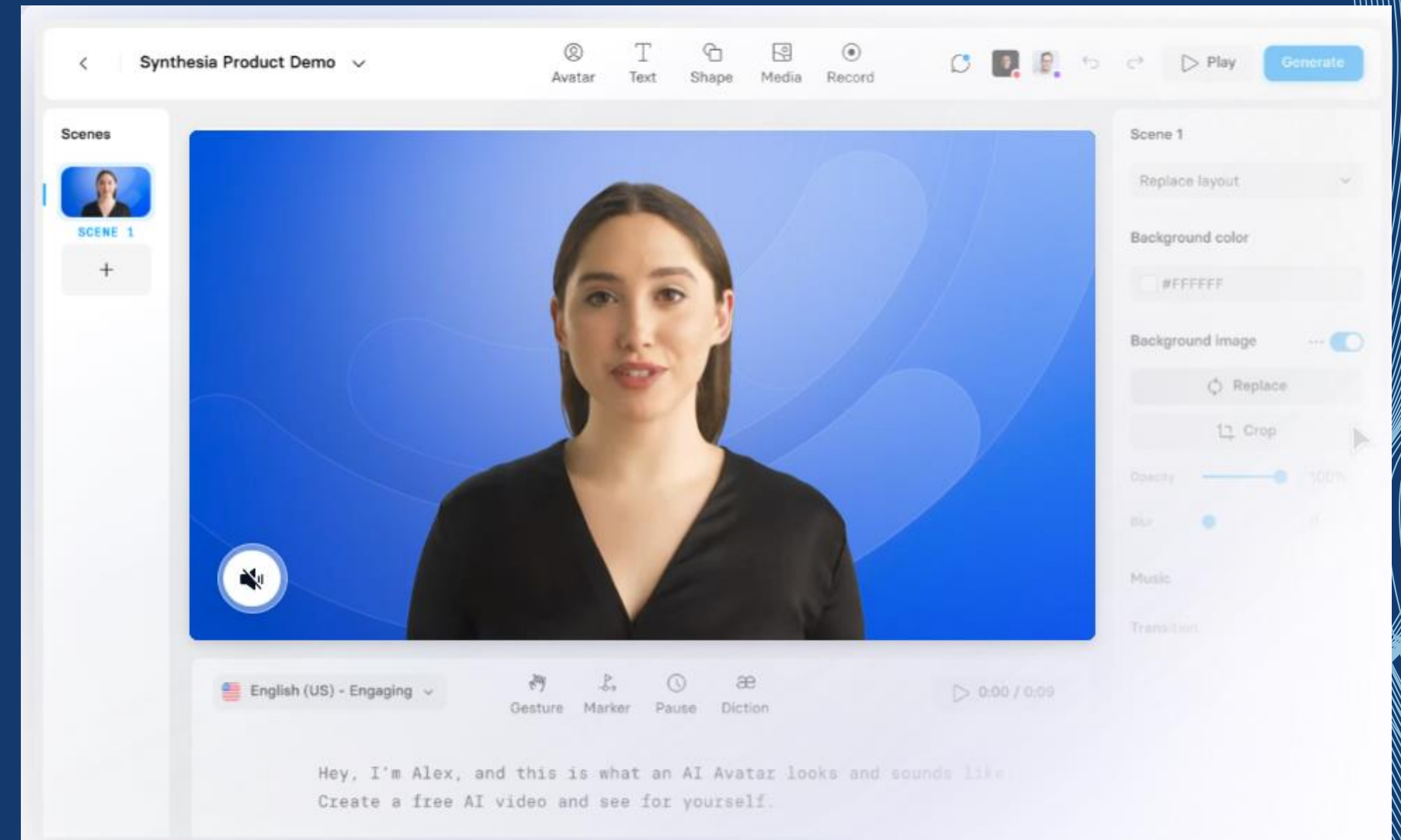
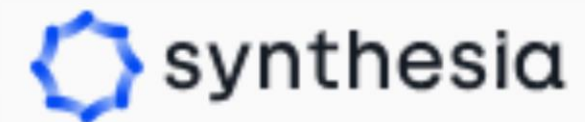
“Necesito que, por cada pilar de contenido, me des 4 ideas para crear piezas específicas de contenido. Preséntalas en una tabla: la primera columna hará referencia al pilar de contenido al que pertenecen, la segunda columna será el título o la idea de contenido, la tercera columna será el objetivo* del contenido y la cuarta columna será el formato**.



Genera contenido de alto impacto con ChatGPT

 ChatGPT			
Pilar de Contenido	Título/Idea de Contenido	Objetivo	Formato
Inteligencia Artificial	"Cómo la IA está revolucionando el sector comercial"	Demostrar el impacto positivo de la inteligencia artificial en la estrategia comercial de las empresas y su relevancia en la actualidad.	Artículo de opinión
Inteligencia Artificial	"Casos de éxito: Implementación de IA en empresas PYMES"	Ilustrar ejemplos concretos de pequeñas y medianas empresas que han utilizado IA para mejorar sus estrategias comerciales y alcanzar el éxito.	Estudio de caso
Inteligencia Artificial	"Los beneficios de la automatización con IA en ventas"	Destacar cómo la automatización con IA puede agilizar los procesos de venta, aumentar la eficiencia y mejorar los resultados comerciales de las PYMES.	Infografía animada
Inteligencia Artificial	"El futuro de la inteligencia artificial en el comercio"	Explorar las tendencias emergentes en IA aplicadas al ámbito comercial y cómo pueden impactar en el futuro de las empresas PYMES.	Video explicativo

Crea corporativos videos



Crea corporativos videos

Choose how to get started



Text on media

Convert your blog post or script to video



AI Voiceover Beta

Convert your blog post or script to an AI voiceover video



Voiceover

Upload or record your own voiceover and convert to video



Talking head

Upload or record your own talking head clip

+ Or start from scratch



Choose a template

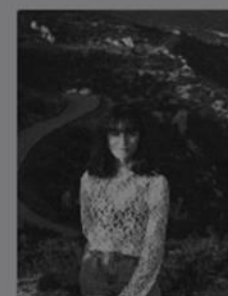
With recommended colors, fonts, and styles, curated and ready to use

RECTANGULAR

Building Your Professional Tribe Online

A Step-by-Step Guide

Origin



Vivid

Preview template



Magnifique



Format ⓘ



Use this template

Feather

Emerging Market Investments

From Niche to Thriving

Crea corporativos videos

The screenshot displays the Lumen5 video creation platform interface. At the top, the Lumen5 logo is visible alongside an 'Upgrade' button and the text 'Untitled video'. The top right corner features a timeline showing '01:00', a 'Saved' status, and buttons for 'Preview' and 'Publish'. On the left sidebar, there are icons for 'Media', 'Icons', 'Voice', 'Music', 'Style', and 'Format'. The main workspace is divided into two sections: the top section shows a video preview of a laptop displaying 'COMPANY DATA' and 'DATA ANALYSIS' charts, and the bottom section shows a close-up of hands typing on a keyboard. To the right of the video preview, there are buttons for 'Preview' and 'Swap design'. On the far right, a 'Transcript' panel is open, showing a list of video segments with their corresponding text. The transcript is in Spanish and includes a notification that the video language was detected as Spanish.

lumen5 Upgrade Untitled video

01:00 Saved Preview Publish

Media

Icons

Voice

Music

Style

Format

Search your uploaded voiceover...

Upload voiceover

00:57 01:14

recording-... Looking to ...

Voiceover

Preview

Swap design

Transcript

00:38 / 01:00

Voiceover

We detected your video language as Spanish

Change language

1 Hoy les voy a contar cuáles son los pasos de una estrategia de expansión comercial basada en herramientas digitales.

2 El primer paso de una estrategia de expansión comercial es el entendimiento del mercado objetivo al cual queremos llegar.

3 Esto implica conocer cuál es mi mercado y cuantificar mi oportunidad latente.

4 El segundo paso tiene que ver con la automatización del contacto con los potenciales clientes via herramientas digitales.

5 Estas herramientas nos van a permitir tener escalabilidad y llegar a más gente en menor tiempo.

6 Y el tercer paso tiene que ver con la

Crea tu propio sitio



 durable

Productos ▾

Recursos ▾

Herramientas ▾

Regístrate

Construya su sitio

 **AI Website Builder**
Cree un sitio web empresarial en segundos

 **CRM**
Lleve un registro de todos sus clientes en un solo lugar

 **Facturación**
Envíe facturas en línea y cobre más rápido

 **Asistente AI**
Haga preguntas y complete tareas administrativas con IA

 **AI Blog Builder**
Crear un blog con decenas de entradas mediante IA

AI que construye su sitio web usted mismo

Ponga su negocio en línea con el creador de sitios web AI nº 1.

Genere su sitio web

✓ Empiece gratis. No necesita tarjeta de crédito.

 **6M +**
Sitios web creados

BNN Bloomberg

BUSINESS INSIDER

Forbes



**Crea
autoridad y
posicionate
como un
referente en
la industria**



Crea tu propio blog

El creador de blogs para pequeñas empresas

Crea tu blog y genera decenas de entradas en segundos.

Empezar

⚡ Write a blog|



10 Trending Men's Haircuts
for the Summer Season



Top 5 Tips for First-Time
Homebuyers

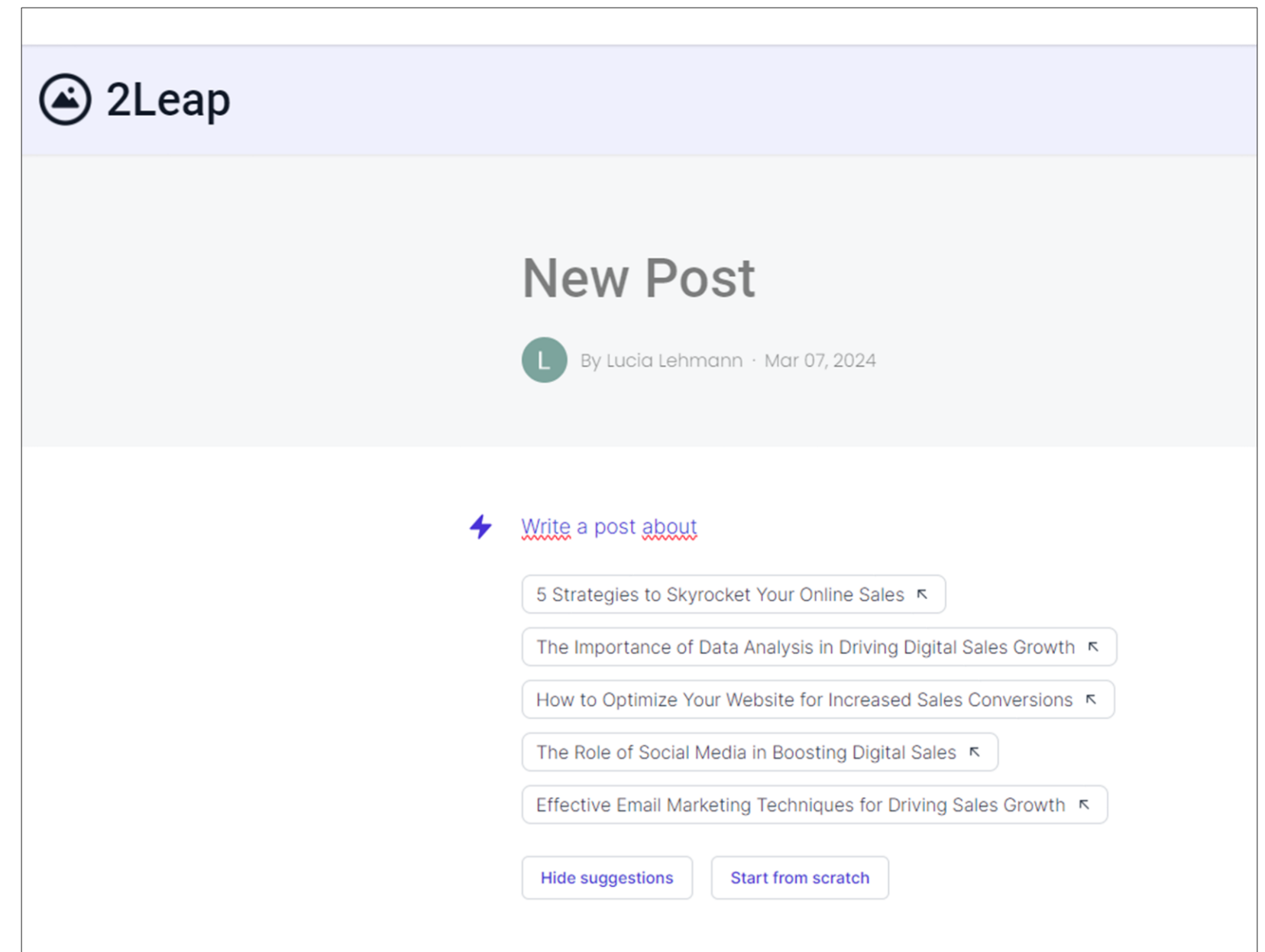
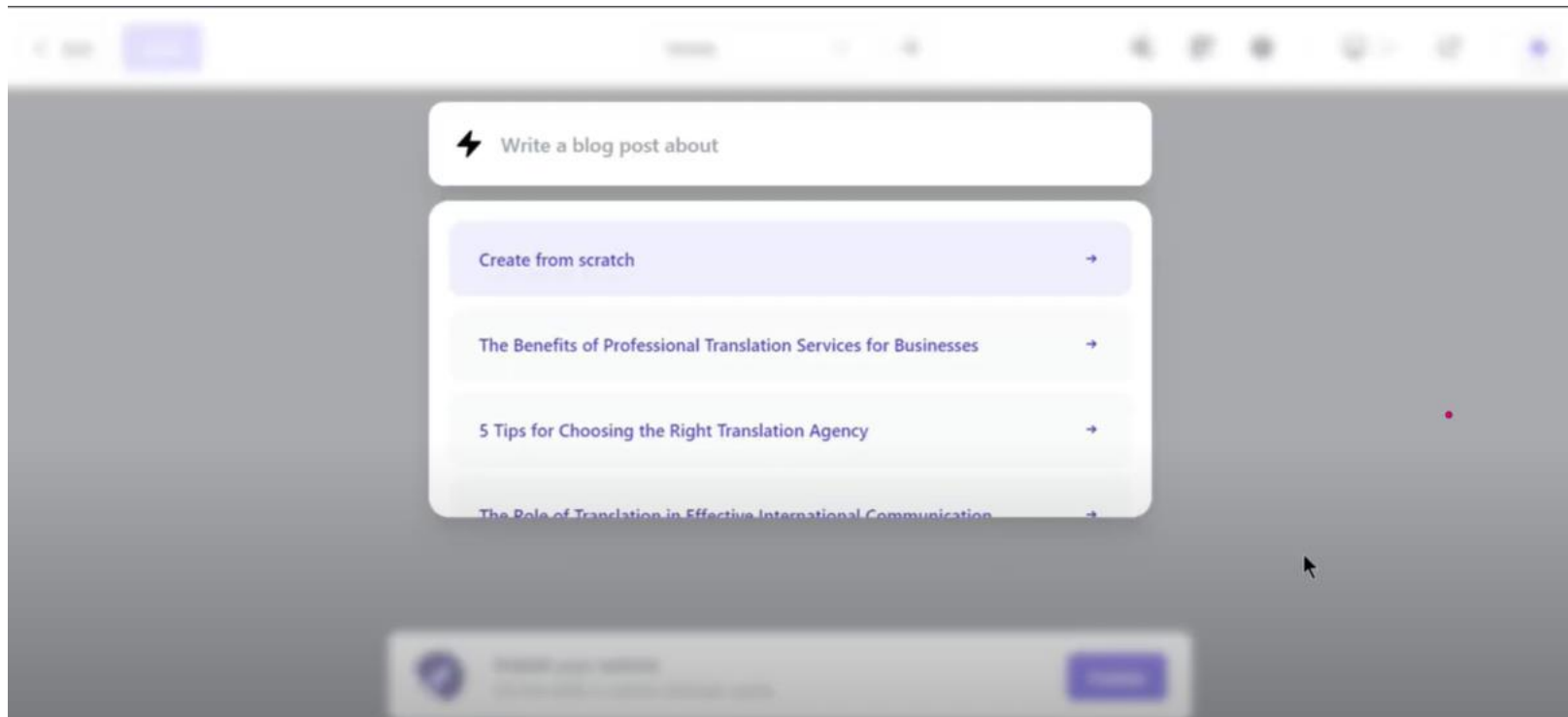
Top 10 Best Outdoor Photo Locations in Vancouver →

Tips for Creating Portraits with Your Mobile Phone →

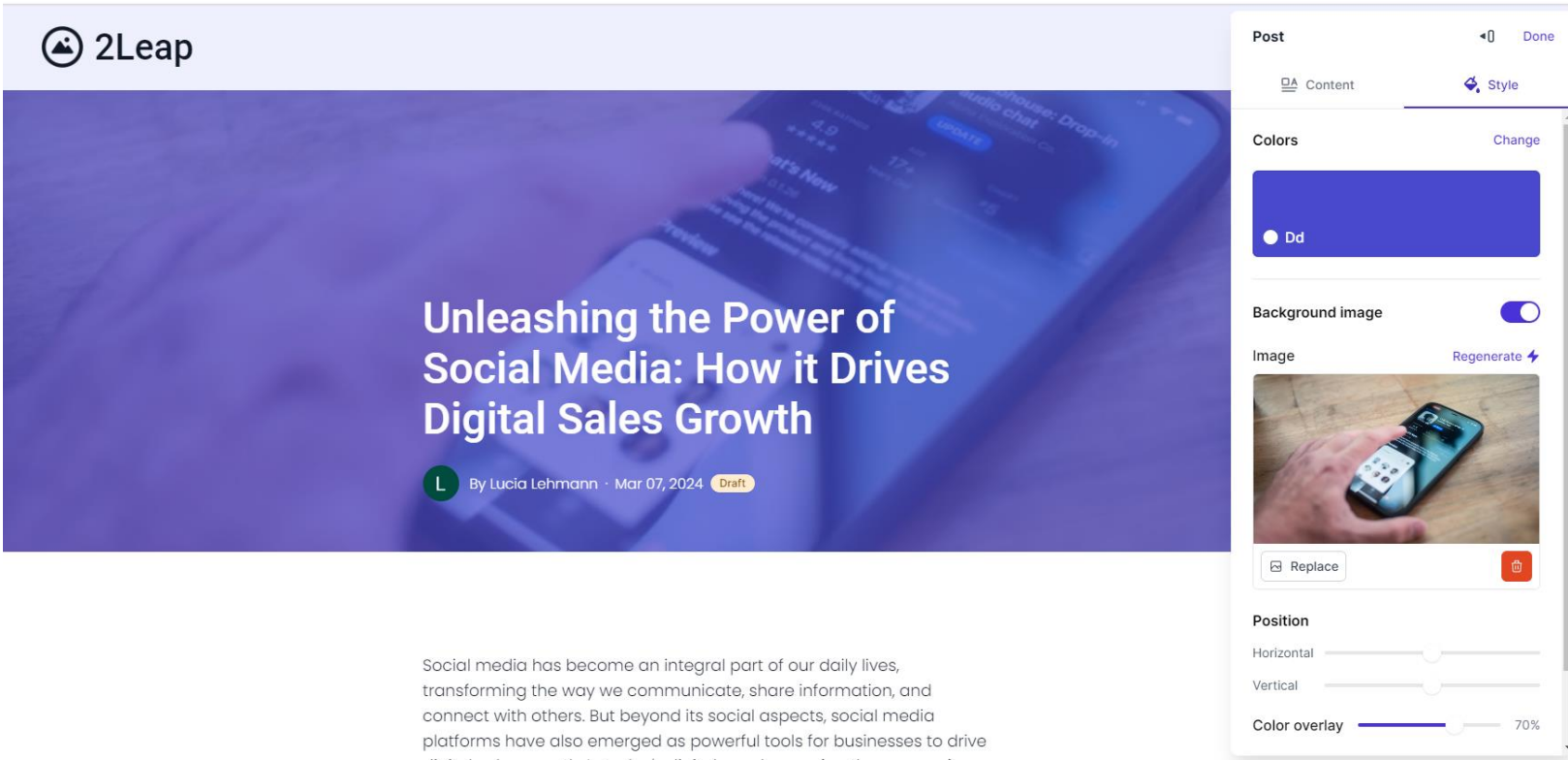
Best Holiday Outfits to Make Your Photoshoot Memorable →

Storytelling Through Pictures →

Create your own blog



Create your own blog



Blog



Unleashing the Power of Social Media: How it Drives Digit...

Mar 07, 2024

1º Paso: Poner nuestra casa en orden



Ideas only come to life when we
share
them.



Simon Sinek  (He/Him) · 2nd

Optimist, New York Times bestselling author of "Start with Why" and "The Infinite Game", and founder of The Optimism Company

 Top Voice

New York, New York, United States · [Contact info](#)

[simonsinek.com](#) 

8,156,695 followers

 Followed by Franklin Rojas, Giovanni Fabris, and 1,396 others

[✓ Following](#) [Save in Sales Navigator](#) [More](#)

1º Paso: Poner nuestra casa en orden

About

Simon Sinek is an unshakable optimist who believes in a bright future and our ability to build it together. Simon's WHY is to inspire people to do what inspires them so that, together, each of us can change our world for the better.

With a vision to change the way businesses think, act, and operate, Simon and his team work with leaders and. ...see more

Featured

Link



Optimism Press

Simon Sinek

Simon created the Optimism Press with his longtime publisher, Penguin Random House. The optimists and authors come from all walks of life with all kinds of ideas. The one thing they all hav...

Post

Whether you are an entrepreneur, an employee, a leader of a team,...



15,698 • 828 comments

Link



A Bit of Optimism Podcast

Apple Podcasts

During these times, we are all having to find new ways to connect. Join me every week from my kitchen table as I talk with people that inspire me, about love, life, leadership and silver linings....

Activity

8,156,695 followers

✓ Following

Posts

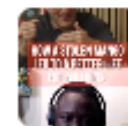
Comments

Videos

Images

Documents

Simon Sinek posted this • 2h



PODCAST 🎧 : [Kennedy Odede](#) grew up in Kibera, Africa's largest urban slum. At the age of 10, he dreamed of factory work for 10 cents a day. But after stealing a mango out of hunger, a stranger's single act of kindness changed the course of his life. 🍌 ...
...show more

1,318

94 comments • 88 reposts

Simon Sinek posted this • 2d

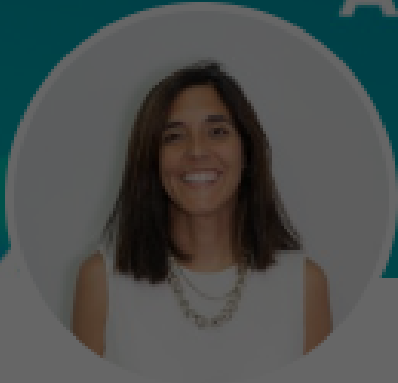


23,731

582 comments

1º Paso: Poner nuestra casa en orden

A LEAP TOWARD SUCCESS



Lucia Lehmann
CEO & Founder @ 2Lea
Executive Coach | AI & D
Pozuelo de Alarcón, Comm
8,205 followers · 500+ con

[Open to](#) [Add pr](#)

Share that you're hiring
candidates.
[Get started](#)

Custom button

☐ None

☐ Link

☒ Premium custom button

[Book an appointment](#) ▼

- ☐ Visit my store
- ☐ Visit my website
- ☐ View my portfolio
- ☐ View my blog
- ☒ Book an appointment
- ☐ Subscribe to newsletter

☐ Search results ☒ On

[Save](#)

1º Paso: Poner nuestra casa en orden

A LEAP TOWARD SUCCESS
Sales Growth + AI Innovation + Coaching

2Leap

Lucia Lehmann ✓
CEO & Founder @ 2Leap | Driving Sales Growth with AI Innovation | Executive Coach | AI & Digital expert
Pozuelo de Alarcón, Community of Madrid, Spain · [Contact info](#)
8,205 followers · 500+ connections

[Open to](#) [Add profile section](#) [Book an appointment](#) [More](#)

Share that you're hiring and attract qualified candidates. [Get started](#)

Showcase your services as a section on your profile so your business can be easily discovered. [Get started](#)

Add your services

- Finance
- Home Improvement
- Information Technology
- Insurance
- Law
- Marketing
- Operations
- Photography
- Real Estate
- Software Development
- Writing

[Back](#) [Done](#)

2º Paso: Crear autoridad

TOP VOICE

María Valeria Sáenz ✓

Partner & COO @2LEAP - Driving Sales Growth with Digital Innovation

🔗 Top Problem Solving Voice

Majadahonda, Community of Madrid, Spain · [Contact info](#)

[6,622 followers](#)

Lucia Lehmann ✓

CEO & Founder @ 2Leap | Driving Sales Growth with AI Innovation |
Executive Coach | AI & Digital expert

🔗 Top Business Innovation Voice

Pozuelo de Alarcón, Community of Madrid, Spain · [Contact info](#)

[8,786 followers](#) · [500+ connections](#)

2º Paso: Crear autoridad

Cómo contribuir en artículos de LinkedIn, basados en IA

All / Consumer Behavior

Struggling with team dynamics in your marketing research study?

Powered by AI and the LinkedIn community

- 1 Identify Issues
- 2 Set Objectives
Be the first to add your personal experience
- 3 Communicate Effectively
Be the first to add your personal experience
- 4 Leverage Strengths
- 5 Encourage Teamwork
Be the first to add your personal experience
- 6 Resolve Conflicts
Be the first to add your personal experience

Top experts in this article

Selected by the community from 2 contributions. [Learn more](#)



Contribute to 3+ articles in this skill with your unique perspective to be considered for a **Top Consumer Behavior Voice** badge. Check back tomorrow for your updated progress.

[Start a contribution](#)



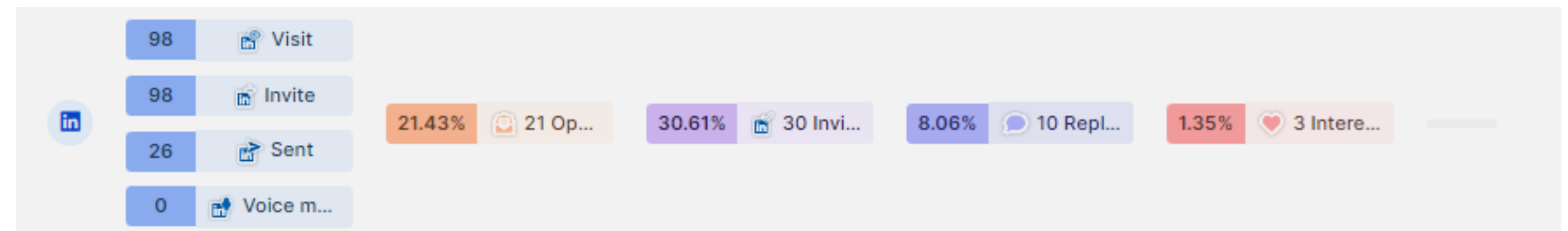
Vivek Kumar
Helping businesses grow digitally

[View contribution](#) · 3

2º Paso: Crear autoridad

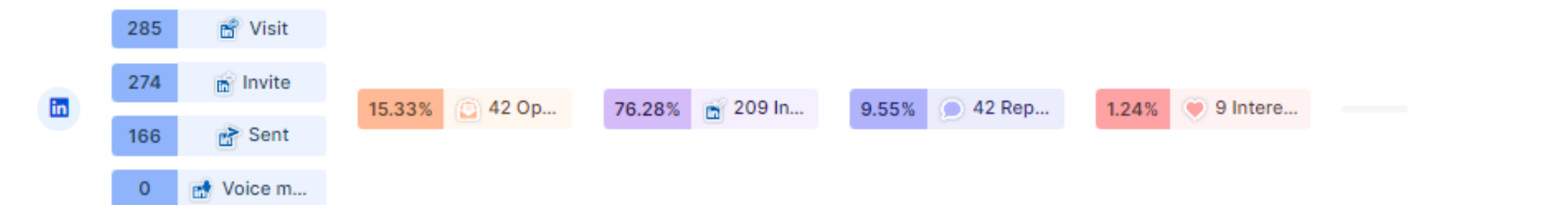
¿Cómo impacta el trabajo en nuestro Perfil?

Perfil sin trabajar



VS

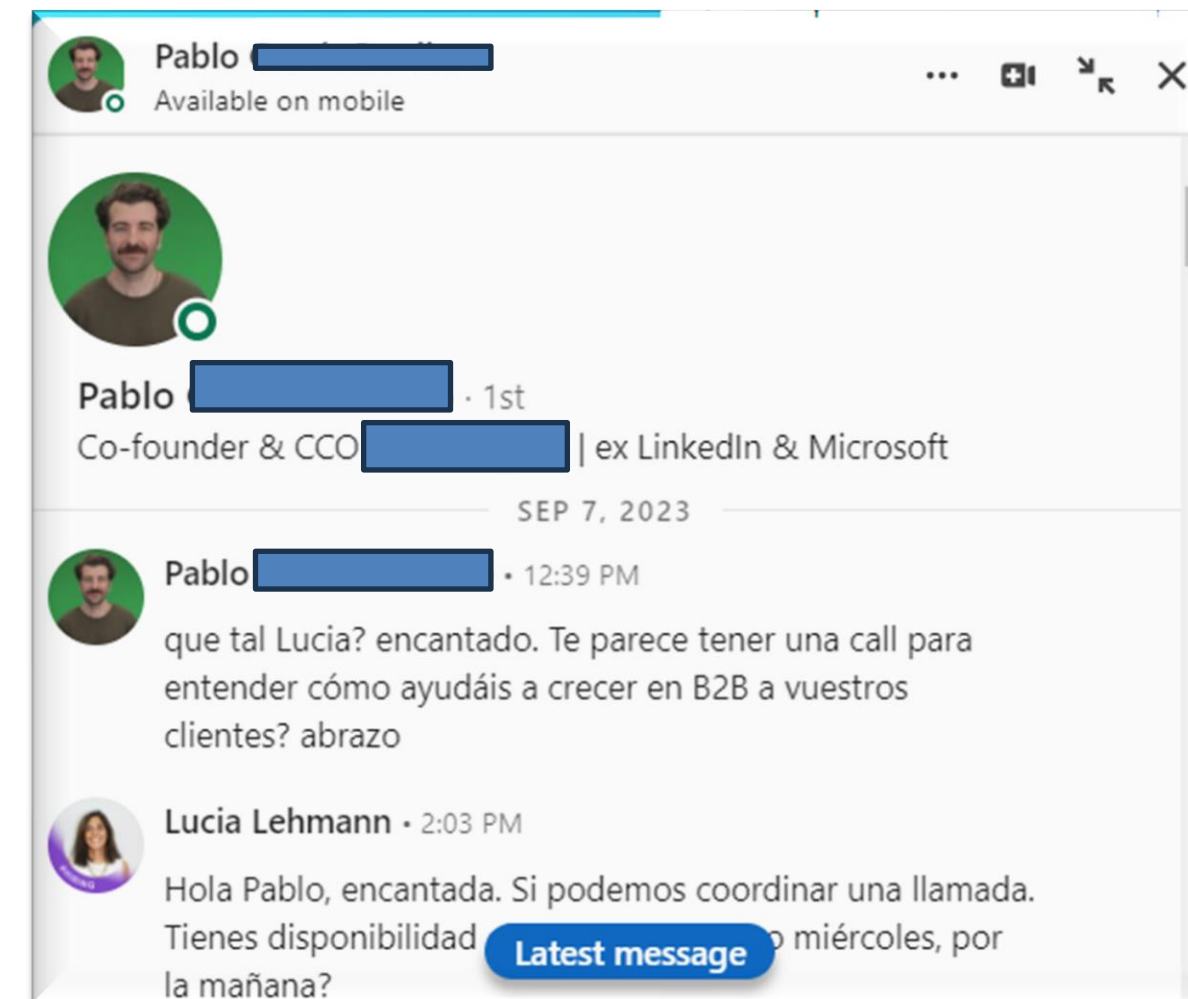
Perfil trabajado



2º Paso: Crear autoridad

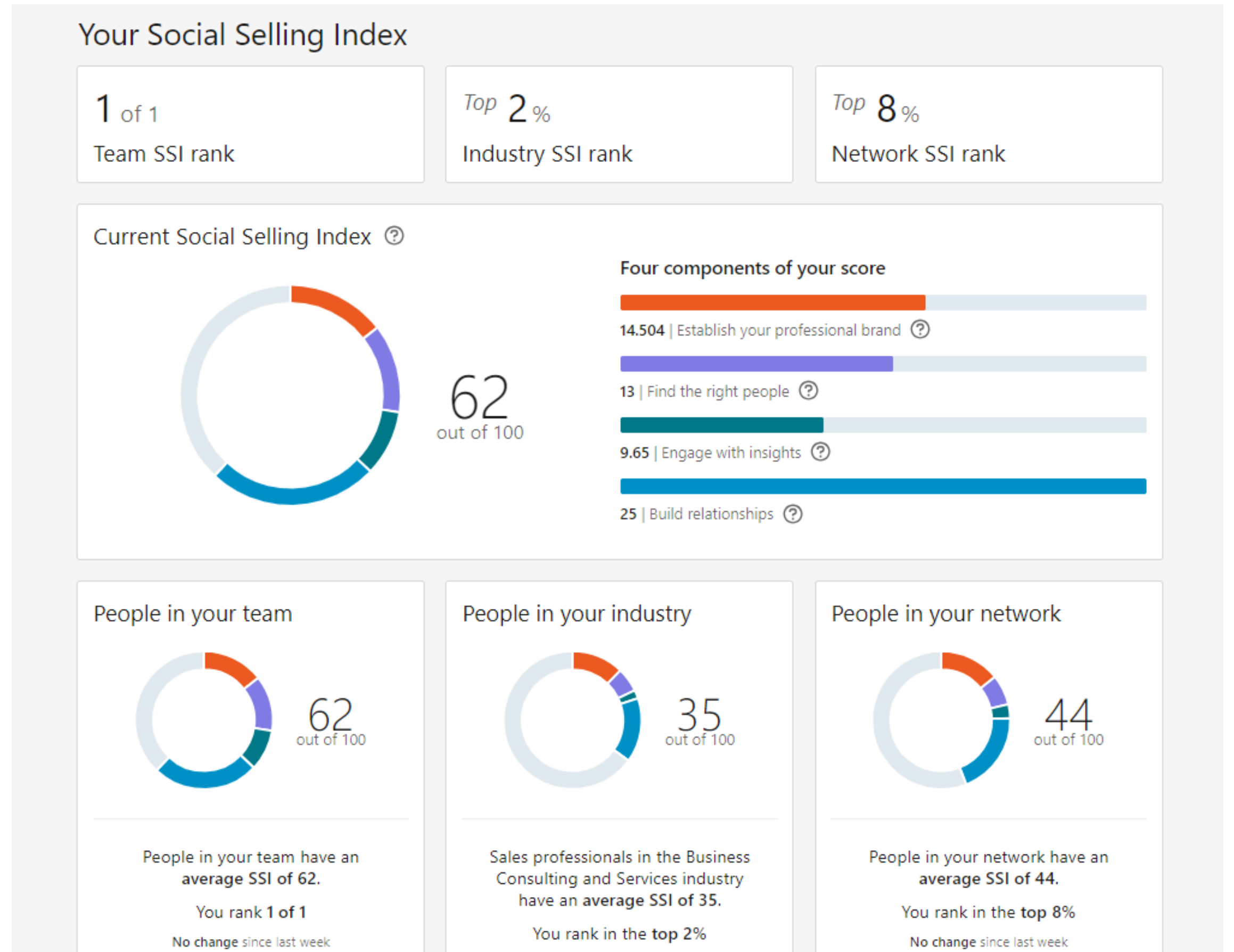
¿Cómo impacta el trabajo en nuestro Perfil?

INBOUND LEADS



¿Qué mide LinkedIn?

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>



¿Qué método de lead gen?



DATE ▲	TEXT & LABELS	VIEWS.	ENGAG.	ENGAG. %	LIKES	REPLIES	
Sep. 11th '24 @ 15:04	@SDRs & @Marketers seeking an opportunity... We are👁️+ @	366	13	3.55%	11	1	⚡
Jul. 2nd '24 @ 18:30	Atención @CEOs & @Sales si quieres internacionalizar👁️+ @	2,102	50	2.38%	35	15	⚡
Jun. 20th '24 @ 18:44	En una era en la que todos prometen resultados de ver👁️+ @	3,291	99	3.01%	79	20	⚡
Jun. 17th '24 @ 23:43	Bastan tan sólo 7 segundos para que una persona forn👁️+ @	1,448	32	2.21%	31	1	⚡
Jun. 13th '24 @ 12:59	Learn something that challenges you, connect with son👁️+ @	2,345	67	2.86%	60	7	⚡

¿Qué mide LinkedIn?



3º Paso: Conecta con tus leads

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. The top navigation bar includes the LinkedIn logo, 'SALES NAVIGATOR', and tabs for 'Home', 'Accounts', 'Leads', and 'Messaging'. On the right side of the top bar are icons for a gift, help, notifications, and a user profile.

The left sidebar shows the 'Lead' and 'Account' tabs. Under the 'Account' tab, there is a search bar with the placeholder 'Search keywords' and a 'Saved searches' link. Below the search bar, there are filters for 'France, Retail Pharmacies (2 filters)' and a toggle for 'Save search to get notified of new results'. The 'Company attributes' section includes filters for 'Annual revenue', 'Company headcount' (with a sub-filter '+ 1-10 (122)'), 'Company headcount growth', 'Headquarters location' (with filters for 'France' and '+ United States (364)'), and 'Industry' (with a filter for 'Retail Pharmacies').

The main content area shows a list of search results. At the top, there is a 'Select all' checkbox and links for 'Save to list', 'Unsave', and 'View current employees'. The results list includes four entries, each with a checkbox, a company logo, the company name, a description, and a 'Save' button. The entries are:

- Pharmacie**: Retail Pharmacies · 20K+ employees on LinkedIn. About: ...see more.
- MÉDIPRIX Pharmaciens engagés**: Retail Pharmacies · 34 employees on LinkedIn. About: ...see more.
- Ceido**: Retail Pharmacies · 14 employees on LinkedIn. About: ...see more.
- well&well les pharmaciens**: Retail Pharmacies · 15 employees on LinkedIn.

The top right corner of the results area indicates '164 results'.

3º Paso: Conecta con tus leads

Linkedin content ideas

Let's share our topics, ideas and posts.



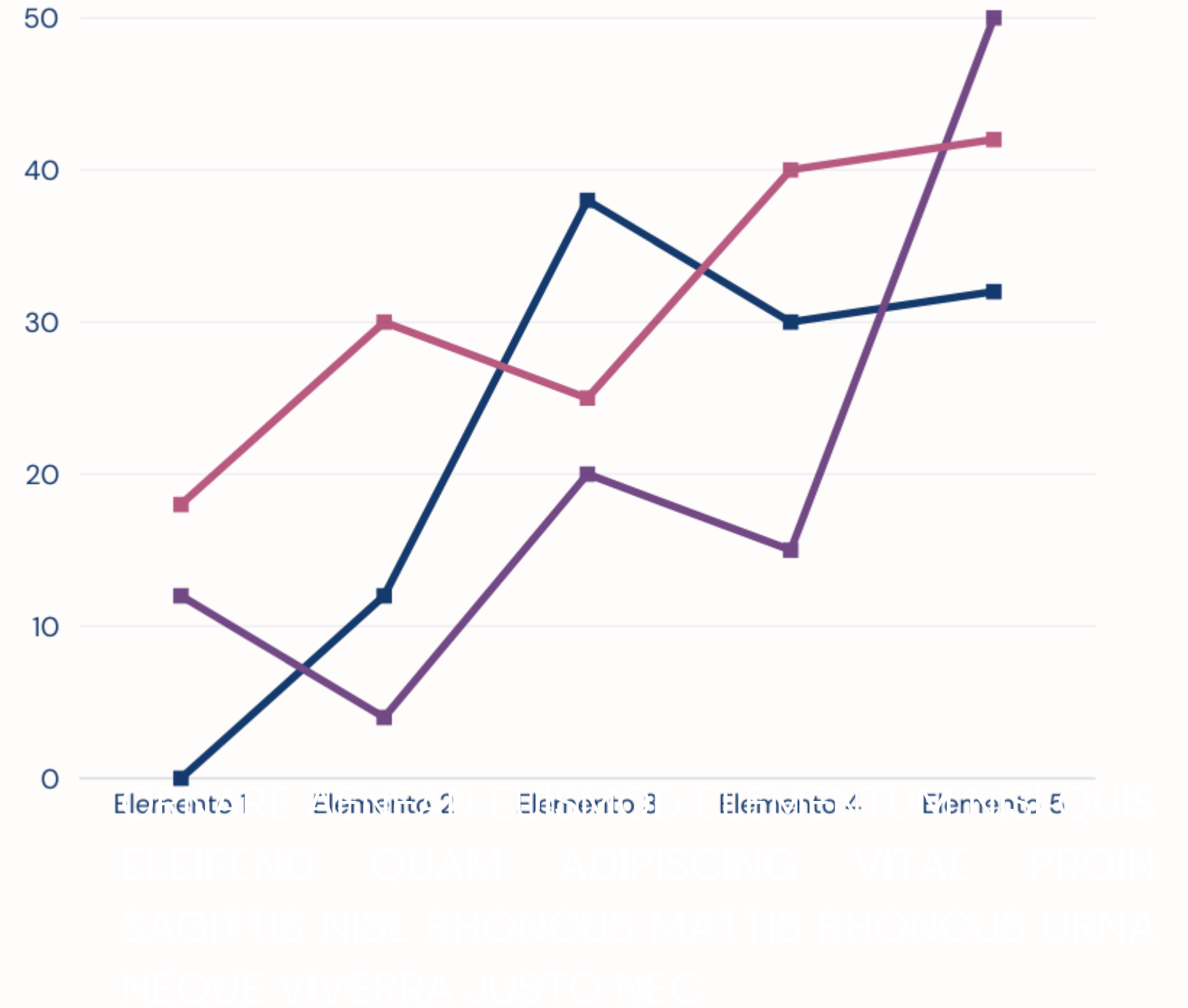
Content types	Posts %	Topics		Experts/Referents	Calendar
Business	60%	• Coaching	• • • •	• Add here • Add here • Add here —	
		• Sales Growth	• • • •	• Add here • Add here • Add here	
		• Startups	• • • •	• Add here • Add here • Add here	
Company	20%	• 2Leap 	• • • •	• Add here • Add here • Add here	
Personal thoughts	20%	• Learning through sports	• • • •	• Add here • Add here • Add here	

DEFINE TU GO TO MARKET (GTM)

- ¿Cómo voy a llegar a mi Mercado objetivo?
- ¿Qué canales de comunicación voy a utilizar?

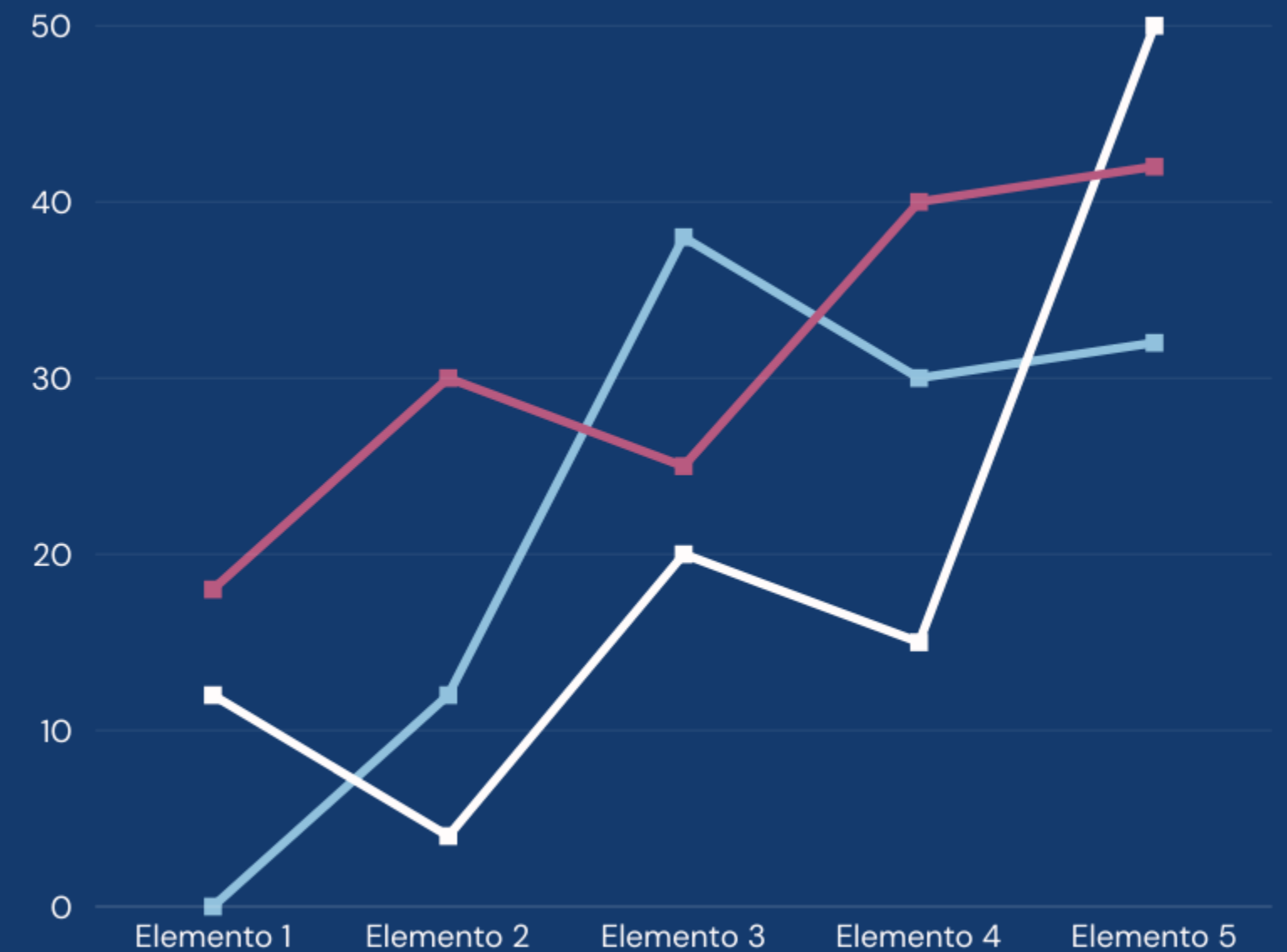


IMPORTANCIA DE CONOCER NUESTROS OBJETIVOS DE VENTA



IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS DE VENTA

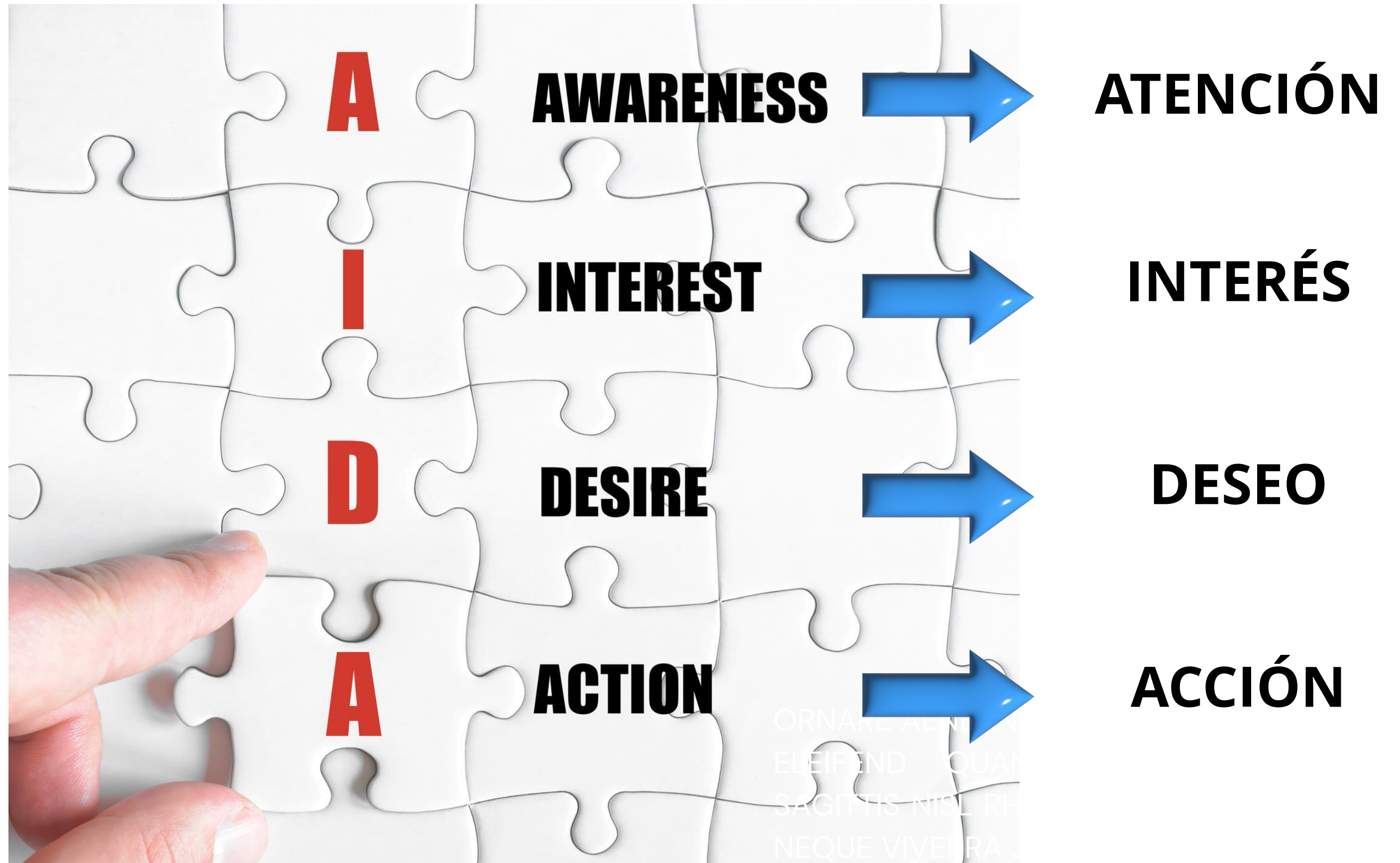
- ALINEACIÓN CON OBJETIVOS EMPRESARIALES
- ESTANDARIZACIÓN Y CONSISTENCIA
- MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE
- GESTIÓN DEL TIEMPO Y EFICIENCIA
- MEJORA CONTINUA Y OPTIMIZACIÓN



"SIN CLIENTES NO HAY INGRESOS, SIN INGRESOS NO HAY NEGOCIO. VENDER ES LA BASE DE LA SOSTENIBILIDAD."

— Zig Ziglar



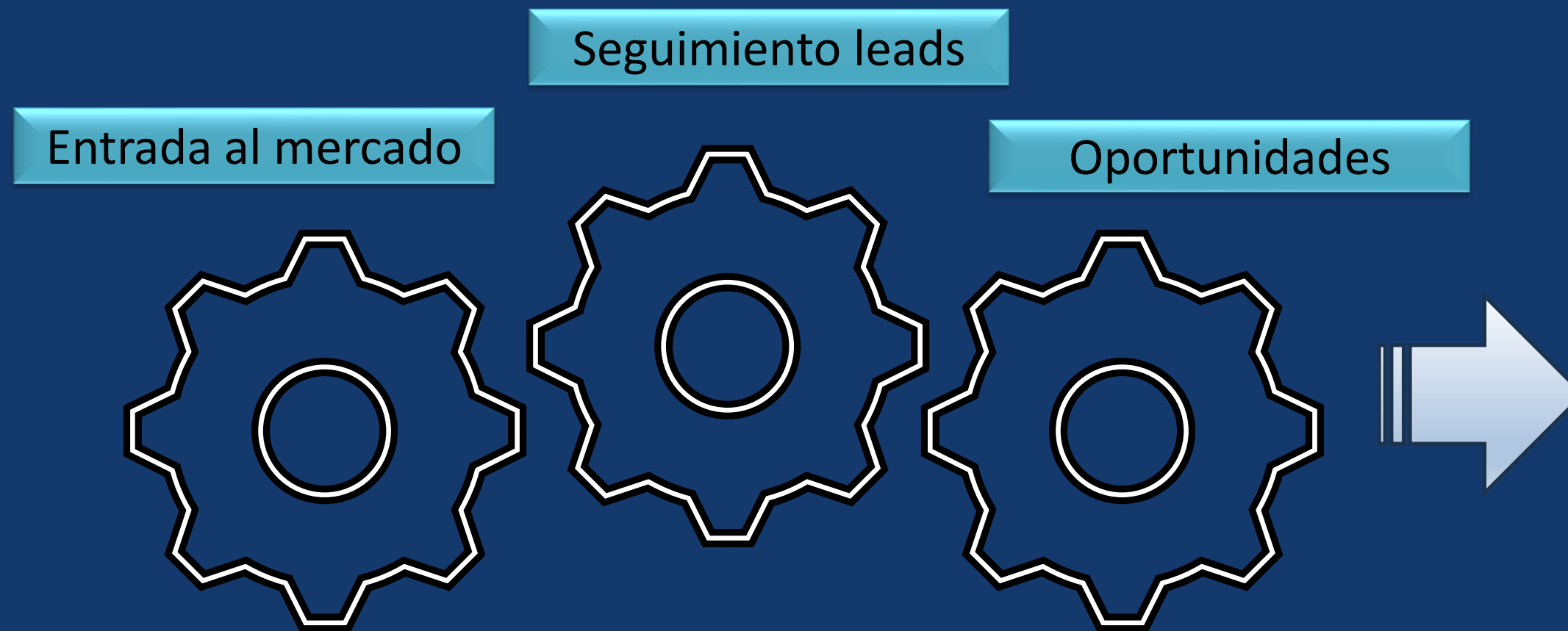


POTENCIA TU ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN CON HERRAMIENTAS DIGITALES Y GANA

- ESCALABILIDAD
- DINAMISMO
- SOSTENIBILIDAD



DEFINE TU ESTRATEGIA DE ENTRADA AL MERCADO



Generación de contenido



Hubspot (CRM/MKT)



Lemlist

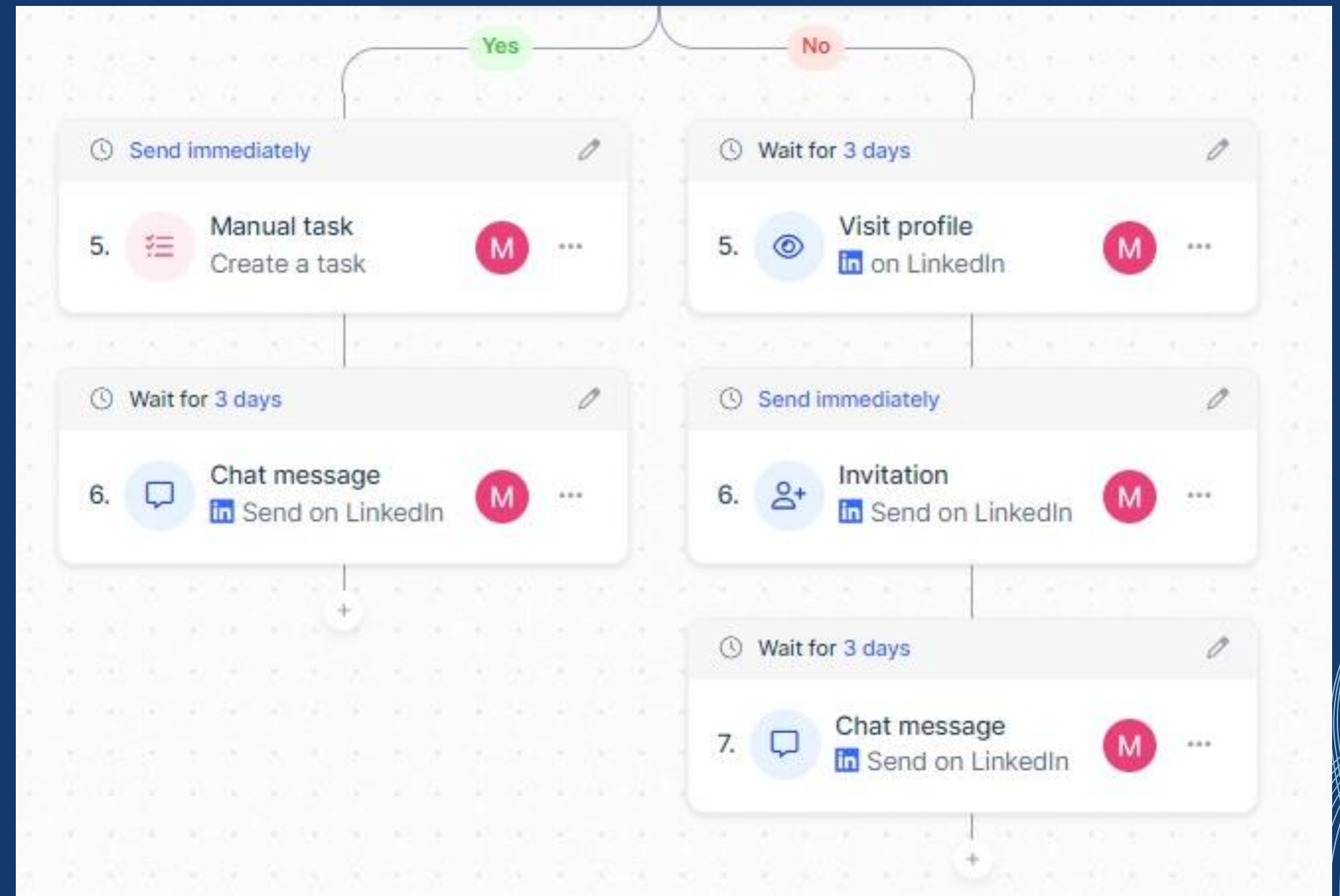
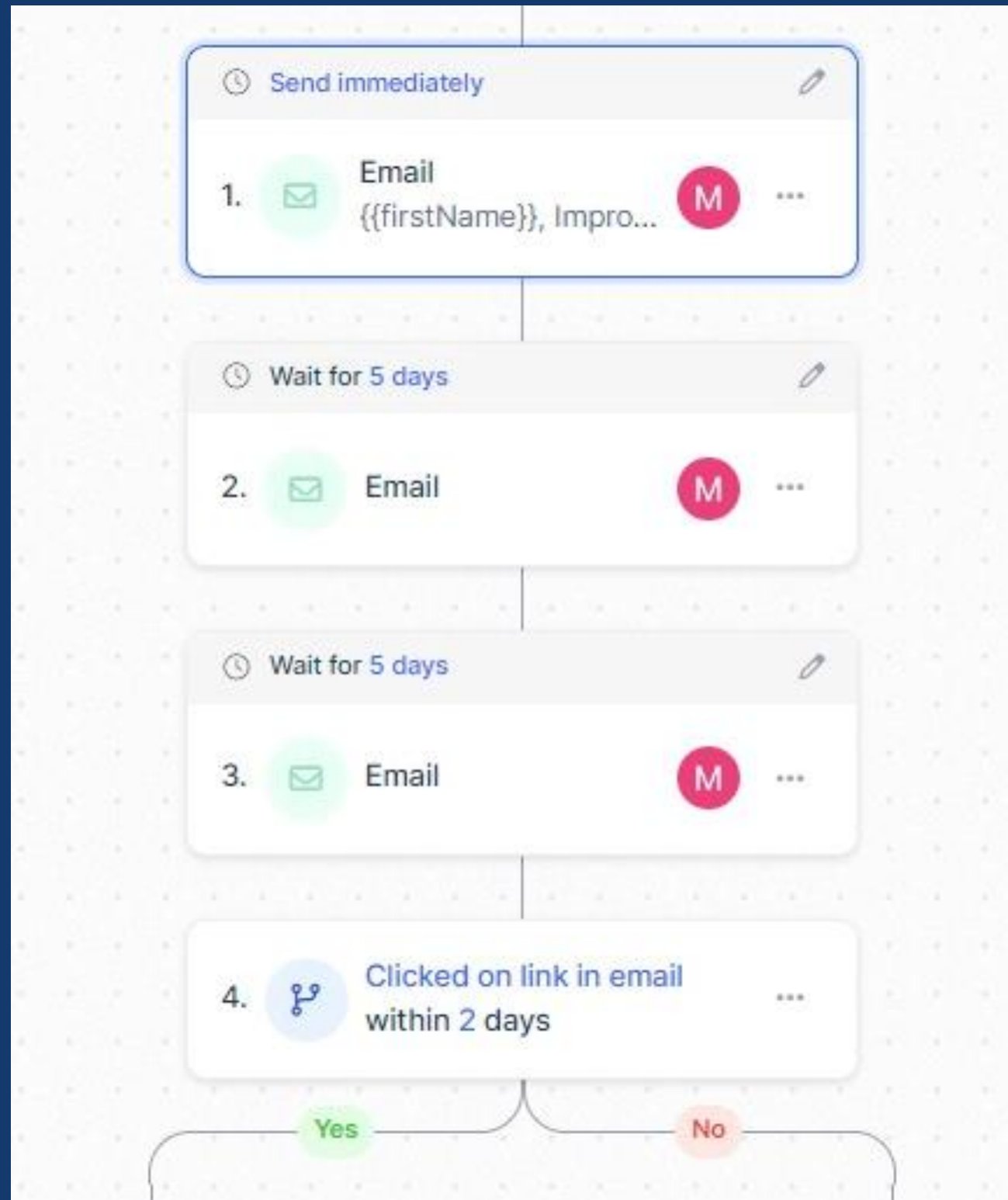


Waalaxy



Aircall

DEFINE TU ENTRADA AL MERCADO



DEFINE TU ESTRATEGIA DE ENTRADA AL MERCADO

	2043	 Sent	41.85%	 855 O...	9.59%	 196 Clic...	7.49%	 153 Re...	4.7%	 96 Inter...
	1734	 Visit								
	1716	 Invite								
	494	 Sent	19.29%	 331 O...	40.91%	 702 In...	7.01%	 155 Re...	2.61%	 103 Int...
	0	 Voice m...								
	73	 Call							0%	 0 Intere...
	0	 API							0%	 0 Intere...
	0	 Task							0%	 1 Interes...

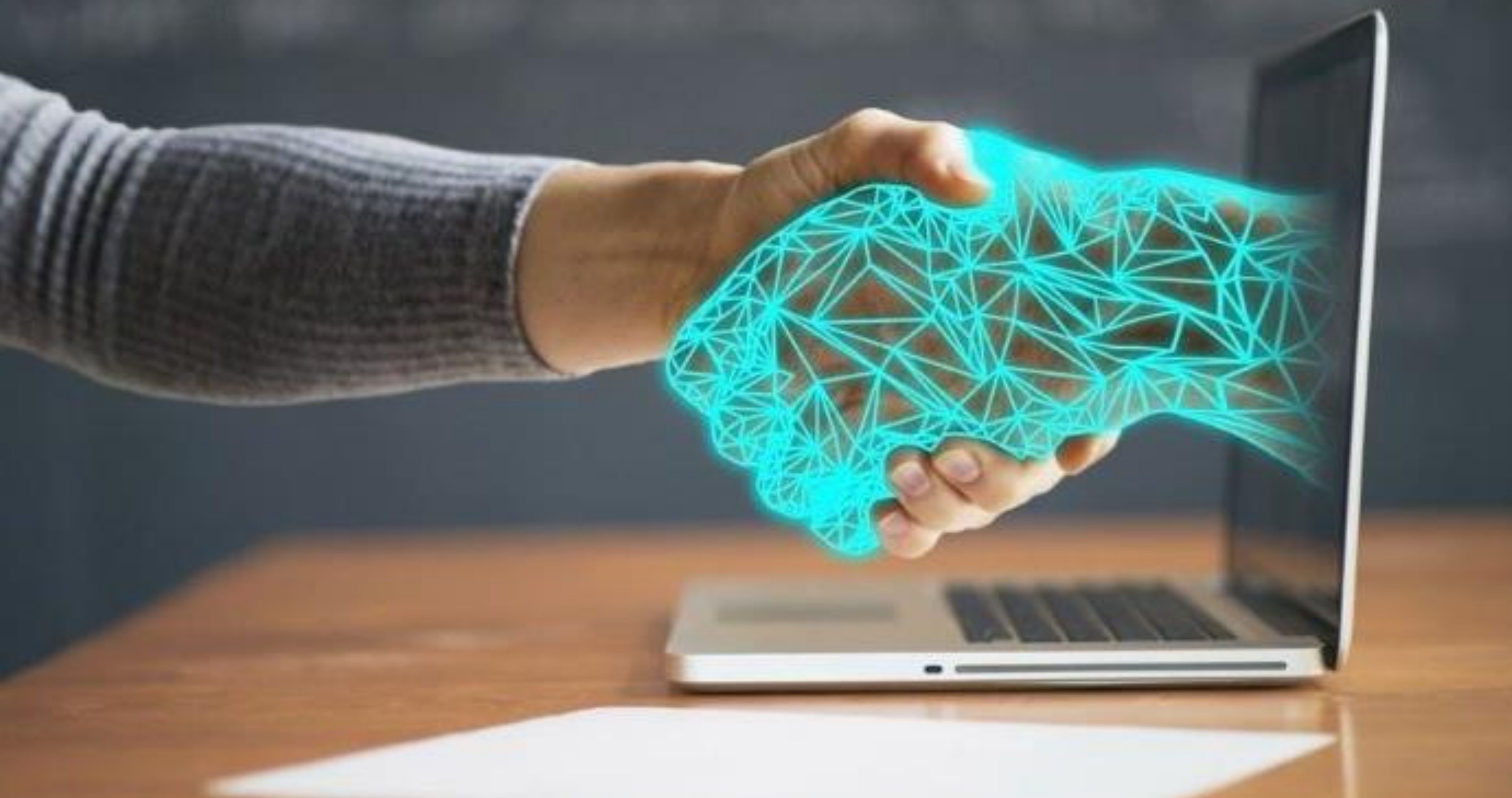
CONCLUSIÓN

SI LOGRAMOS:

- TENER CLARIDAD DE NUESTROS OBJETIVOS
- ALINEADOS A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
- CREAR UNA PROPUESTA DE VALOR CLARA
- COMUNICAR DE MANERA EFECTIVA ESA PROPUESTA DE VALOR
- ACOMPAÑAR AL CLIENTE EN SU RECORRIDO
- DEFINIR PROCESOS DE VENTAS QUE ACOMPAÑEN AL NEGOCIO



**TENDREMOS UNA ESTRATEGIA DE
EXPORTACIÓN PRODUCTIVA,
EFICIENTE Y ESCALABLE EN EL TIEMPO**





2LEAP

LUCIA LEHMANN

CELULAR

(+34) 618524471

CORREO ELECTRÓNICO

LUCIA@2LEAP.ES

VALERIA SAENZ

CELULAR

(+34) 698780281

CORREO ELECTRÓNICO

VALERIA@2LEAP.ES

WEB

WWW.2LEAP.ES