

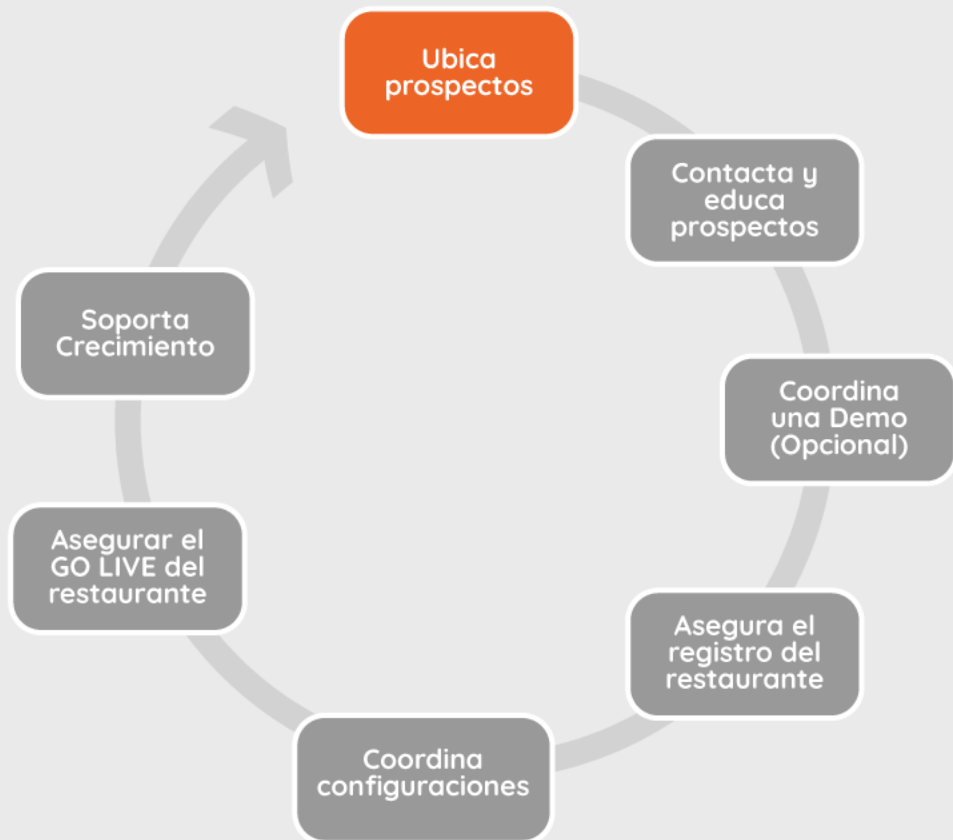


Dine.Direct

Proceso de ventas **para promotores**

Ubica prospectos

- Haz una lista de todos los restaurantes que podrían ser potenciales clientes
 - Tus restaurantes favoritos
 - Restaurantes cercanos a tu hogar
 - Restaurantes en la zona que sueles visitar
 - Restaurantes que están a la moda
 - Restaurantes gestionados por un conocido
- Conoce más sobre tus potenciales clientes:
 - ¿Qué tipo de comida sirven?
 - ¿Se puede realizar pedidos online desde su página web?
 - ¿Utilizan alguna aplicación de delivery?

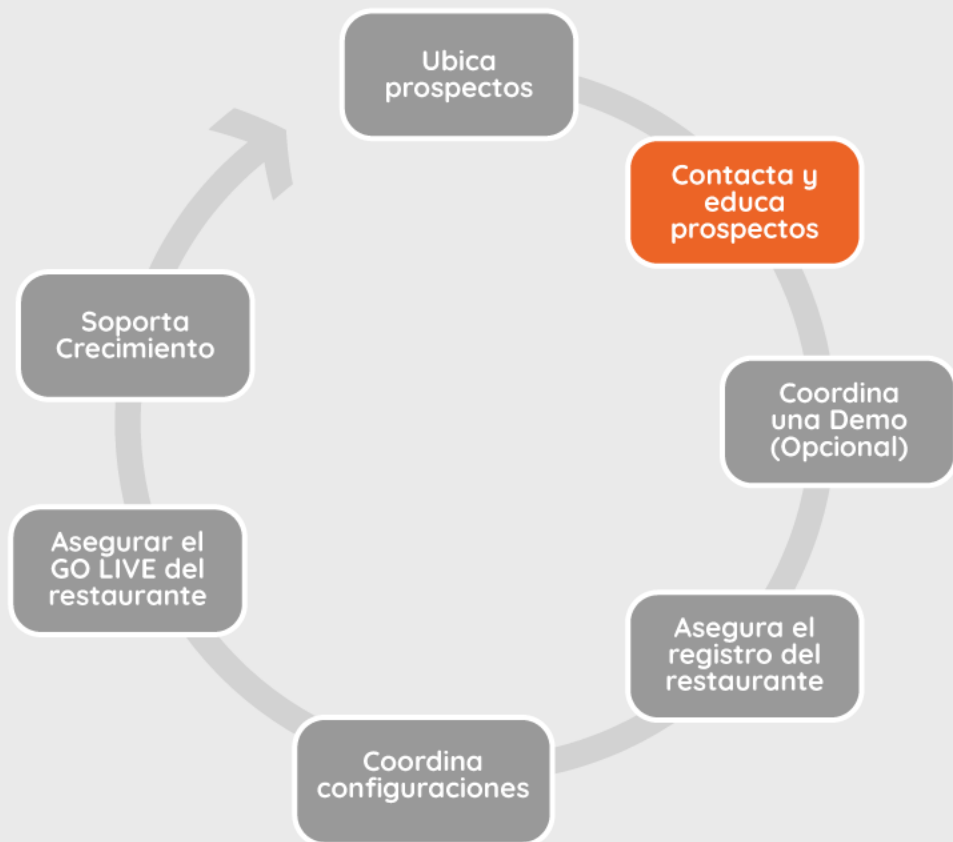




Dine.Direct

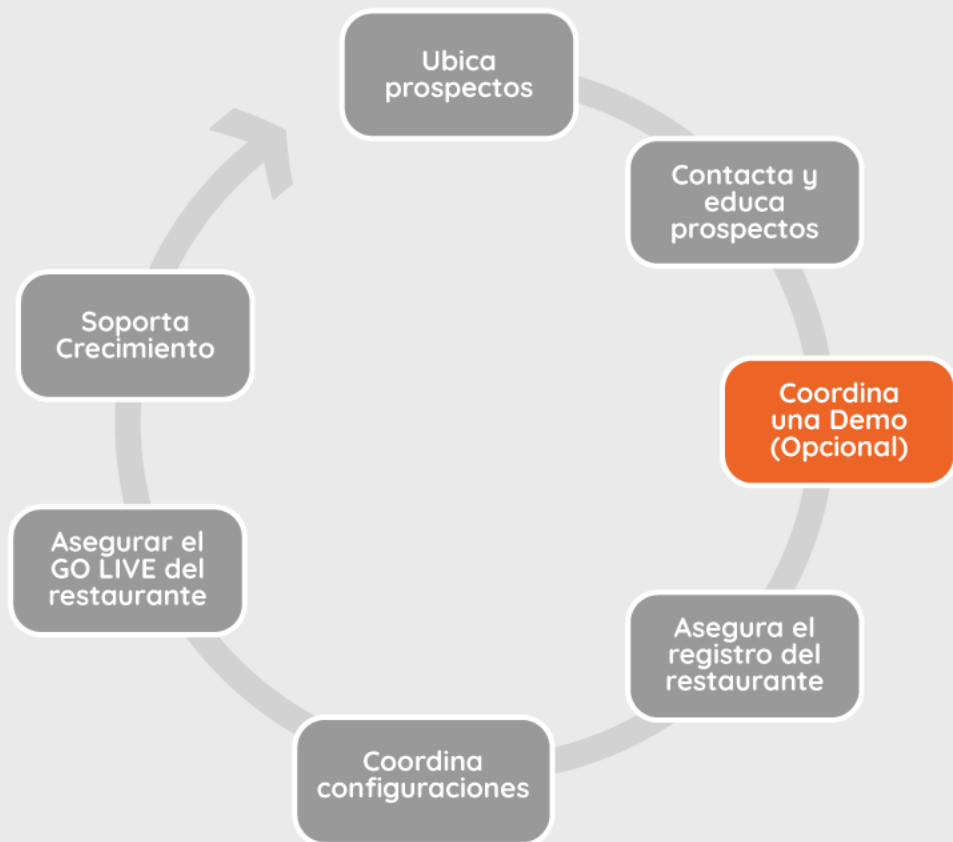
Contacta y educa prospectos

- Selecciona restaurantes de tu lista de prospectos para visitar en la semana
- En la visita, edúcalos sobre Dine.Direct:
 - ✓ Quienes somos y cuál es nuestra misión
 - ✓ Solución a sus necesidades o problemas
 - ✓ Beneficios adicionales al producto
 - ✓ Ventajas sobre la competencia
- Sigue en contacto con tus prospectos a través de mails y llamadas



Coordina una demo (opcional)

- Luego de que el prospecto entendió los principales beneficios de nuestra solución, puedes coordinar una demostración del producto para:
 - ✓ Entender cómo es la visualización de la plataforma para el usuario final y para el restaurante
 - ✓ Conocer todas las funcionalidades que tiene la plataforma
 - ✓ Absolver dudas adicionales
- La demo se agenda via link de Calendly, donde se agendará automáticamente con un miembro del equipo de implementación. Agrégate a ti también en esa reunión para asegurar que no haya inconvenientes.
- Si el prospecto está interesado en ser cliente Dine.Direct, es importante concretar la fecha de la siguiente reunión, para no perder el momentum.

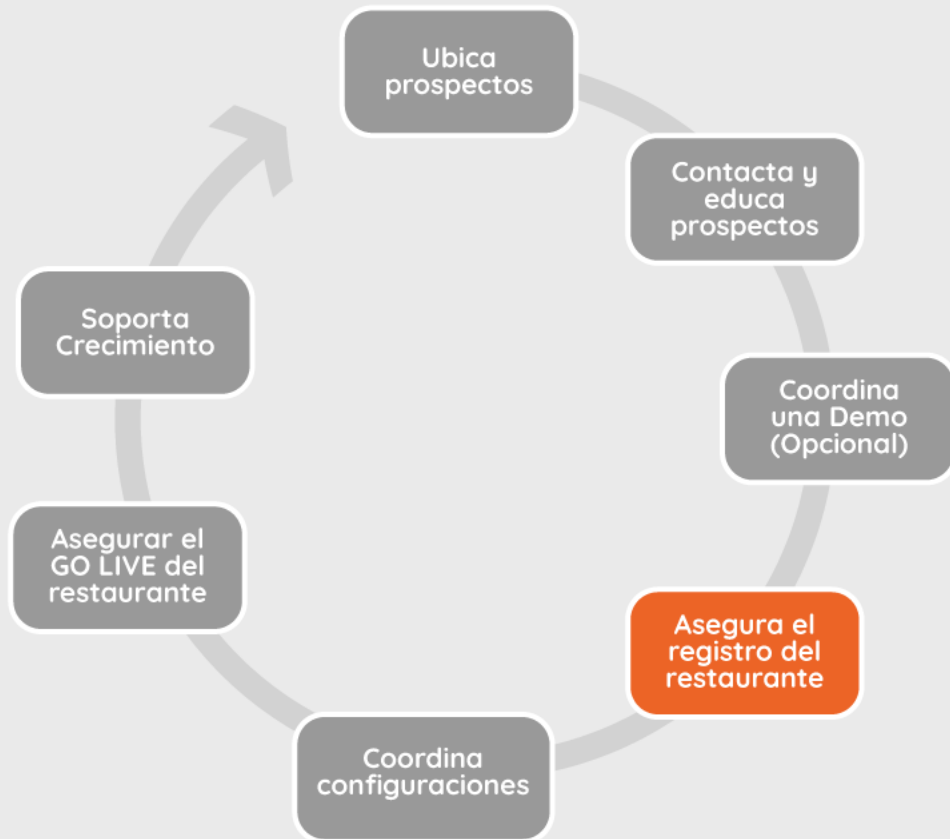




Dine.Direct

Asegura el registro del restaurante

- En Dine.Direct no exigimos ningún tipo de contrato o pago al restaurante para poder afiliarse a nosotros, por lo que el compromiso oficial de afiliación del restaurante, es a través de su registro en nuestro portal: <https://try.dine.direct/#/mx/signup>
- Si el restaurante está interesado, debemos asegurar su registro en el link. De ser posible en la misma Demo.
- El registro es bastante sencillo y pide datos básicos del restaurante.

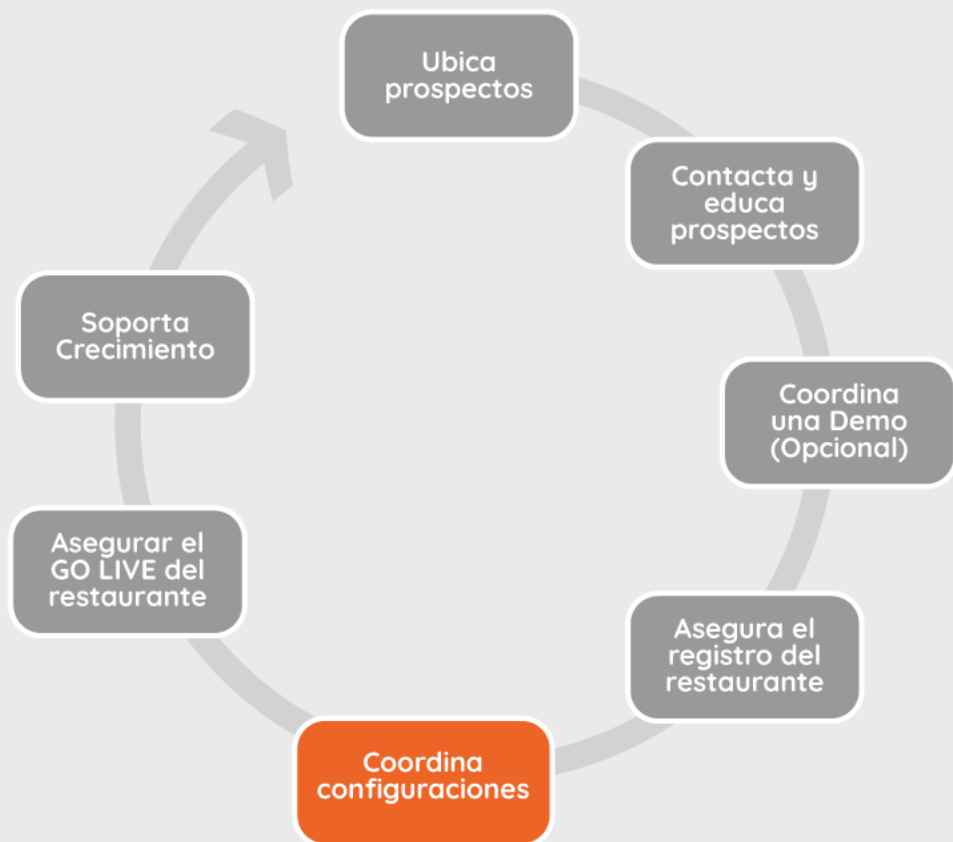




Dine.Direct

Coordina configuraciones

- Agenda la(s) reunión(es) de configuración del restaurante con el equipo de Implementación a través de Calendly.
- Asegura que el cliente configure su cuenta de Stripe pronto. El cliente tendrá que realizar esta configuración el mismo ya que incluye información de sus cuentas financieras.
- Para saber más sobre estas configuraciones e integraciones, revisa el material colgado en la sección de “Configuración e integración” en la Comunidad Online.

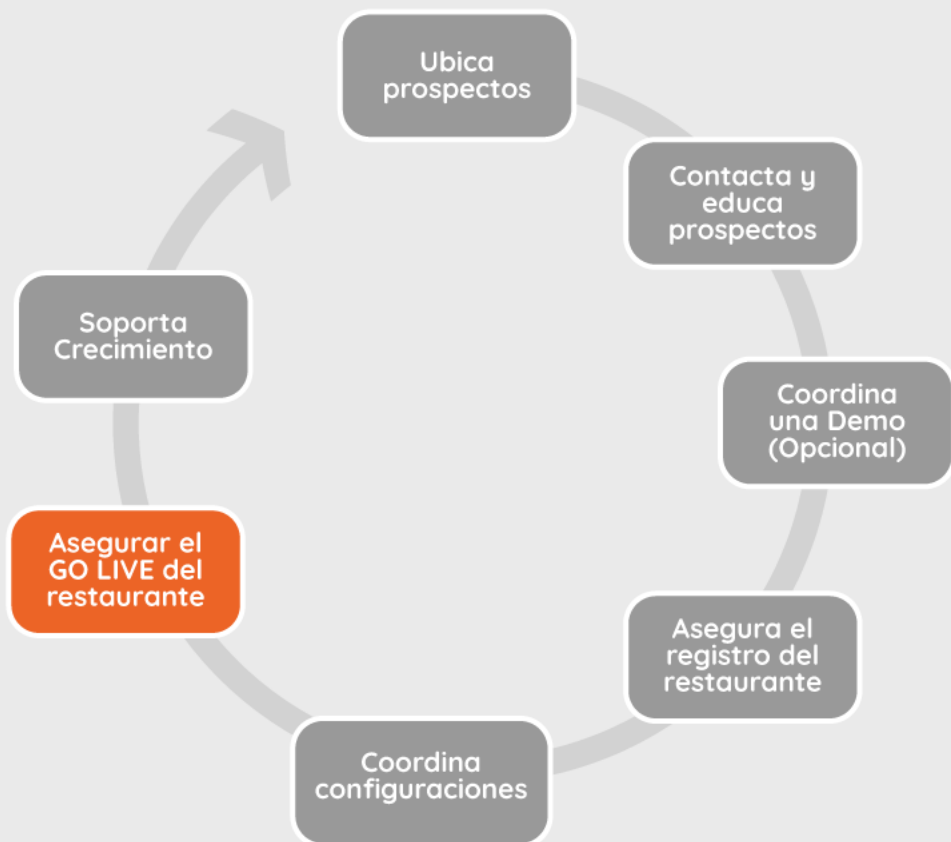




Dine.Direct

Asegurar el GO LIVE del restaurante

- Es tu responsabilidad hacer seguimiento a las coordinaciones entre el restaurante y el equipo de Implementación. Estarás copiado en todos los correos entre ellos y debes estar en constante comunicación con el restaurante para lograr que toda la información y comunicaciones fluyan de manera rápida.
- Una vez realizadas todas las configuraciones, se tendrá una última reunión (agendar via Calendly) en la que se repasará en conjunto que todo esté listo para que el restaurante pueda empezar a recibir pedidos: materiales de marketing elegidos, confirmaciones de hardware, menú online y otros.





Dine.Direct

Soporta crecimiento

- Mantén comunicación con el restaurante y absuelve sus dudas. Sigue entrenándolo en el uso de la plataforma si aún lo necesita.
- Sigue el proceso de Soporte al Crecimiento que hemos implementado con visitas periódicas para asegurar el crecimiento.
- Recuerda que más pedidos que el restaurante reciba en la plataforma, significa...más ingresos para ti!

