

Información útil y sugerencias para generar referencias

Estas sugerencias se recopilaron a partir del aporte de referentes como usted.

Esperamos que lo ayuden a generar nuevas referencias.

Tabla de contenido

Cómo identificar una referencia exitosa	1
Preguntas básicas para iniciar una recomendación exitosa	2
Citas de nuestros referentes	3



Cómo identificar una referencia exitosa

A continuación se incluyen algunos elementos que ayudaron a otros referentes a identificar referencias potenciales

1. Identifique personas que tengan correos electrónicos con dominios genéricos (p. ej., @gmail o @yahoo) o que usen un sistema de correo electrónico web.
2. Recomiende Google Workspace a emprendedores y profesionales independientes.
3. Busque empresas que se dediquen a negocios que requieran movilidad adicional y herramientas que no estén asociadas con un dispositivo específico.
4. Desarrolle su propio sitio web para demostrar los beneficios de Google Workspace.
5. Haga hincapié en que Google Workspace elimina el inconveniente que suponen las fallas de los servidores, el spam, la falta de espacio y la capacidad de almacenamiento deficiente.
6. Mencione la facilidad y la usabilidad de las herramientas de Google Workspace.
7. Explique que las características y las ventajas de Google Workspace compensan otros costos.
8. Converse sobre los problemas que se pueden resolver con un paquete de herramientas integradas.



Preguntas básicas para iniciar una recomendación exitosa

Hacer las preguntas correctas es clave para generar buenas referencias.

1. ¿Qué plataforma de correo electrónico utiliza?
2. ¿Por qué no tiene una dirección de correo electrónico con su propio dominio?
3. ¿Evaluó los posibles beneficios de tener una dirección de correo electrónico del tipo @miempresa.com?
4. ¿Tiene servidores propios o alquilados?
5. ¿Su empresa tiene problemas de spam, pérdida de datos o inestabilidad de la conexión de red?
6. ¿Su empresa tiene una solución de almacenamiento en la nube?
7. ¿Le gustaría garantizar la seguridad de sus datos?
8. ¿Sus empleados pierden mucho tiempo realizando tareas de TI?
9. ¿Le gustaría tener los servicios de TI de una gran empresa sin invertir en infraestructura o mantenimiento?
10. ¿Sería útil para sus empleados usar una mejor plataforma de comunicación?
11. ¿Le gustaría brindarle a su equipo herramientas para aumentar la productividad y la efectividad?
12. ¿Su empresa tiene empleados que viajan o trabajan de forma remota y que también necesitan mantenerse conectados con la oficina y estar al tanto de lo que sucede allí?
13. ¿Sus empleados usan un calendario en línea con actualización en tiempo real para organizar sus actividades y programar horarios de reuniones de forma óptima?
14. ¿Le gustaría acceder a sus documentos laborales y al correo electrónico de su empresa desde cualquier lugar y dispositivo, incluso aunque esté de viaje?
15. ¿Sería útil para sus empleados trabajar de forma simultánea en los mismos documentos o presentaciones, en lugar de enviar archivos una y otra vez?
16. ¿Su empresa necesita una gran capacidad de almacenamiento?



Citas de nuestros referentes

Lea algunas de las conclusiones y recomendaciones de otros referentes

Siga generando contactos

"Hice correr la voz entre todos mis contactos. Si ya conoce las herramientas y su potencial, le será muy fácil encontrar referencias".

– **J. O. Cota**

Indague sobre las necesidades de su cliente

"Para conseguir una buena referencia, debe comprender lo que el cliente necesita a fin de determinar las áreas que [Google Workspace] puede ayudar a mejorar".

– **G. Pereira**

"Conocer las necesidades del cliente potencial y usar las herramientas de [Google Workspace] le dará una idea clara de cómo la plataforma puede satisfacer las expectativas del cliente".

– **H. Esguerra**

"Si observamos que el cliente tiene problemas de comunicación, le sugerimos usar Calendario y [Google Meet] y les cambia la vida".

– **E. Stumpf**

Cuide a su cliente

"Incluso antes de tener problemas, los clientes se sienten seguros porque saben que Google los asistirá".

– **E. Stumpf**



Cómo llegar a los clientes potenciales

"Cuando noto que en una empresa utilizan una dirección de correo electrónico que termina en @hotmail, @outlook o @gmail, les pregunto por qué no usan un correo electrónico con su propio dominio".

– J. Oscar

"¿Sabe cómo cambiaría su empresa o cuáles serían los beneficios que obtendría si su dirección de correo electrónico fuera @miempresa.com?".

– H. Esguerra

Demuestre los beneficios que ofrecen las herramientas de Google Workspace

"Siempre hago una demostración de cómo funciona la plataforma de [Google Workspace], empezando por el correo electrónico. Creo documentos, accedo a ellos y los comparto. Además, les muestro cómo trabajo con mi equipo desde diferentes ubicaciones y en tiempo real".

– J. E. Cota

"[N]ecesitamos mostrar las ventajas de colaborar en el mismo documento, comunicarse por videollamada o enviar mensajes por medio de [Google Meet], todo desde la misma plataforma de correo electrónico, ya que estos beneficios permitirán que los clientes potenciales descubran que pueden trabajar en cualquier lugar o dispositivo".

– J. Andrade

"Muchas empresas no tienen servidores, no usan la nube, no aplican control de versiones y dependen en gran medida de la computadora. Esto puede causarles pérdidas graves que [Google Workspace] puede evitar".

– E. Stumpf