



¿Qué es Crystal y para qué sirve en ventas B2B?

Crystal Knows es una herramienta de IA que analiza perfiles públicos (como los de LinkedIn) para inferir el estilo de comunicación, personalidad y preferencias de una persona. Utiliza el modelo DISC (Dominant, Influential, Steady, Conscientious) para clasificar perfiles y ofrecer recomendaciones personalizadas.

En ventas B2B, Crystal te ayuda a:

1. Entender mejor a tu prospect antes de una reunión o llamada.
2. Adaptar tu mensaje para que resuene con su estilo de comunicación.
3. Redactar correos o mensajes de LinkedIn más persuasivos y personalizados.
4. Redactar correos o mensajes de LinkedIn más persuasivos y personalizados.

Tips para usar Crystal en ventas B2B



Antes de contactar a un prospect, busca su perfil en Crystal para entender su estilo (por ejemplo, si es directo y orientado a resultados, o más reflexivo y analítico).



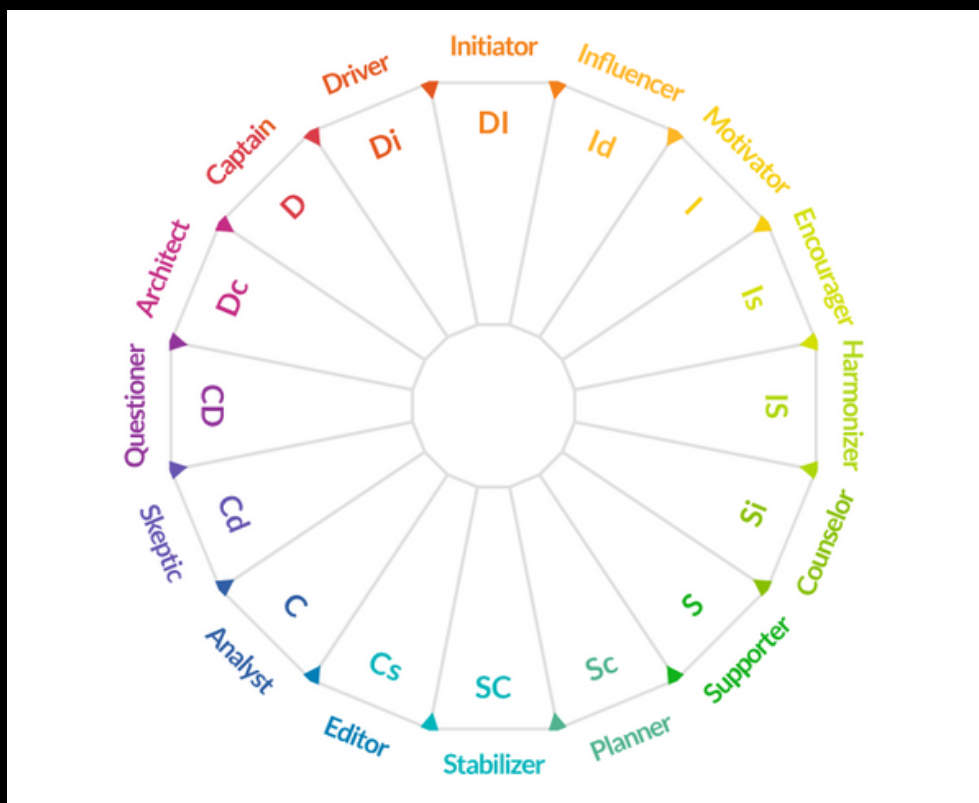
Usa las recomendaciones de Crystal para redactar mensajes: te sugiere frases, tono y estructura.



Evita el “copy-paste” genérico: Crystal te ayuda a evitar errores comunes como ser demasiado informal con alguien muy estructurado.



En reuniones, adaptar tu pitch al estilo de personalidad del interlocutor puede marcar la diferencia entre una conversación productiva y una que se diluye.



Ejemplos prácticos

El speech varía en función del perfil al que nos dirigamos. Aquí os dejo un ejemplo en el que se puede ver una diferencia entre si el perfil es “Initiator” (que sería el mío propio) VS. un “Harmonizer”:

Aspecto	Perfil Initiator	Perfil Harmonizer
Estilo de comunicación	Directo, entusiasta, orientado a resultados	Cercano, calmado, colaborativo
Qué valora	Agilidad, impacto, autonomía	Estabilidad, relaciones, armonía
Cómo iniciar la conversación	“Te cuento rápido cómo esta idea puede generar resultados concretos”	“Me gustaría conocer tu visión antes de compartir algunas ideas”
Tono recomendado	Energético, claro, con foco en acción	Empático, respetuoso, con espacio para diálogo
Ejemplo de frase	“Esta propuesta puede acelerar el proceso y generar resultados en semanas”	“Creo que esta solución puede integrarse bien con lo que ya está funcionando en tu equipo”

Al analizar un perfil de LinkedIn, Crystal te describe, en base a esa información pública, el estilo de comunicación, las motivaciones y la forma en que esa persona prefiere interactuar. Utiliza el modelo DISC para clasificar el perfil y ofrecer recomendaciones prácticas: desde cómo redactar un mensaje inicial hasta cómo estructurar una reunión para que sea más efectiva.

Ejemplo:



También te da los rasgos de la personalidad que se han inferido para ese perfil:



(Que esto, además, se puede analizar muy bien en Copilot/ChatGPT... luego).

Luego de saber el perfil de tu prospect, aparte de que ya la propia herramienta te da tips, puedes preguntar a otras IAs, como Copilot.

Aquí un ejemplo:

- **Prompt** (*a nivel muy básico*) hecho a Copilot: *Adapta la reunión a este perfil Initiator.*
- **Output:**

Características clave del perfil:

- Orientado a resultados y acción.
- Le gusta la innovación y asumir retos.
- Prefiere conversaciones dinámicas y directas.

Estrategia para la reunión:

1. Empieza con impacto: Presenta el objetivo y el beneficio principal en los primeros minutos.
 - Ejemplo: "Esta propuesta puede aumentar la captación en un 30% en solo 6 semanas."
2. Sé visual y concreto: Usa gráficos simples, ejemplos prácticos y evita informes largos.
3. Enfócate en oportunidades: Habla de crecimiento, diferenciación y ventajas competitivas.
4. Mantén el ritmo: Evita divagar; estructura la reunión en bloques cortos y dinámicos.
5. Invita a la participación: Pregunta su opinión sobre ideas innovadoras, no sobre detalles técnicos.
 - Ejemplo: "¿Cómo ves esta estrategia para posicionarnos como líderes en el sector?"

Evita:

- Explicaciones excesivamente técnicas o lentas.
- Lenguaje demasiado formal o rígido.

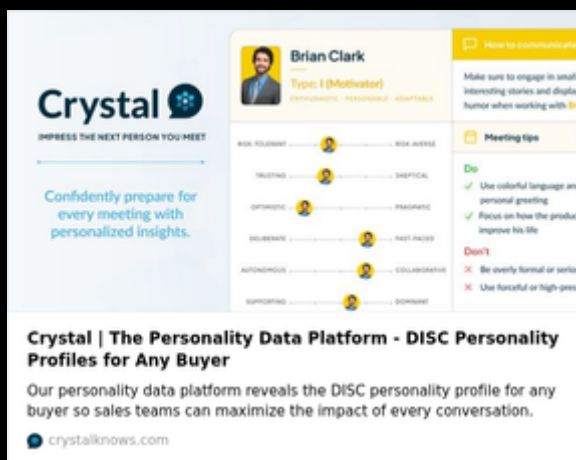
Otros usos interesantes de Crystal

Además de ventas, Crystal tiene aplicaciones en:

- Recruiting: entender candidatos y adaptar entrevistas.
- Liderazgo y gestión de equipos: mejorar la comunicación interna.
- Negociación: anticipar cómo alguien podría reaccionar ante una propuesta.
- Customer Success: personalizar el trato post-venta según el perfil del cliente.



¿Te animas a probarlo?



crystalknows.com