**Estrategias de ventas ParqueSoft Nariño**

De acuerdo a la fuente consultada, es preciso profundizar en estas estrategias de ventas cruzadas con base en el historial de compras y de búsquedas, considerando el registro previo del cliente en la plataforma sea con un usuario propio o creándolo con base en una cuenta como la de Google. Inicialmente, al momento de crear la cuenta, al usuario se le puede consultar con un cuestionario sus intereses de aprendizaje (como backend, frontend, ciberseguridad, creación de startups por ejemplo) y así empezar a sugerir, y esas recomendaciones se enriquecerán con las compras posteriores que realice.

Básicamente, estos procesos se pueden fortalecer con estrategias de ventas cruzadas complementarias y asociadas, integrando con ofertas, promociones, servicios adicionales, ampliación del portafolio de productos, constante consulta al cliente sobre sus necesidades entre otras más. También se puede intentar con ventas cruzadas no complementarias, basadas en las métricas arrojadas por redes sociales (publicaciones, comentarios de los usuarios, tendencias).

Fuente: https://blog.hubspot.es/sales/que-es-venta-cruzada#:~:text=La%20venta%20cruzada%20es%20una,del%20ecosistema%20de%20tu%20marca.