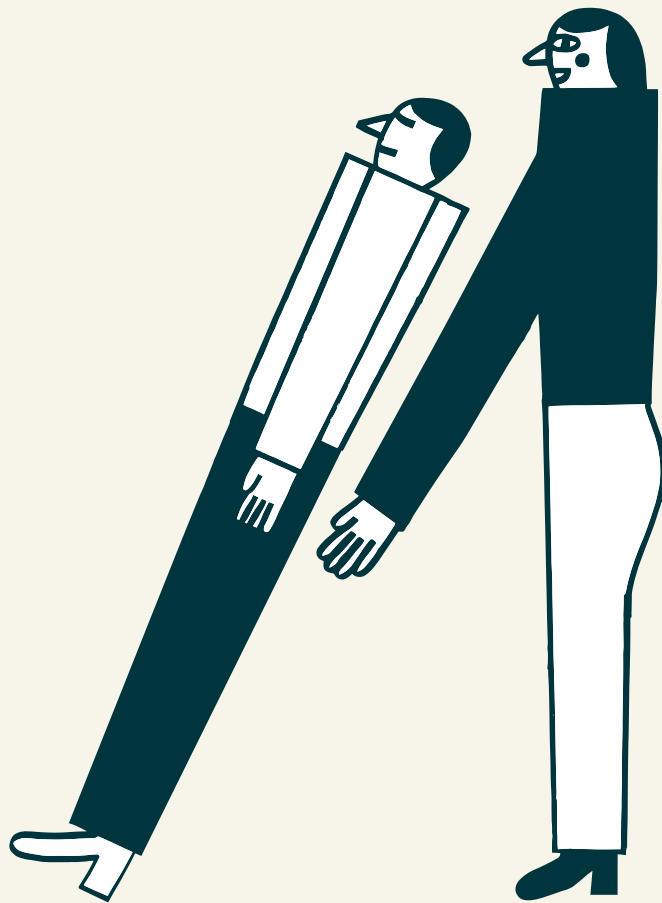




zendesk
sell

Por qué tu negocio necesita un CRM de ventas



El problema

Hay empresas que gastan miles o incluso millones de dólares en software de CRM de ventas y en otras tecnologías que garantizan unos pronósticos más precisos y la posibilidad de alcanzar sus objetivos de ingresos. Aún así, sus equipos de ventas tienen dificultades para alcanzar los objetivos.

Con tanto tiempo y dinero invertido en el crecimiento de las ventas, ¿por qué los líderes de ventas no pueden mejorar el rendimiento?



Utilizas demasiadas herramientas de ventas

El mercado actual está plagado de soluciones específicas que buscan montar las pequeñas piezas del rompecabezas que conforman el rendimiento de ventas, desde el seguimiento de los correos electrónicos hasta llamadas e informes. Pero cuantas más herramientas tenga que usar el equipo para hacer su trabajo diario, menos tiempo dedicará a las ventas. Además de añadir gastos, estas soluciones específicas también complican la presentación de informes y limitan la visibilidad, ya que distribuyen los datos en varias plataformas.



Los representantes se niegan a adoptar tu solución actual

Tus representantes están acostumbrados a usar aplicaciones intuitivas orientadas al cliente, como Google, Venmo y Skype; sin embargo, tu CRM de ventas está muy lejos de poder ofrecer este tipo de experiencia de manera fluida. De hecho, es tan complicado que tus representantes son más productivos sin esta herramienta, lo que hace imposible establecer un proceso de ventas coherente u obtener cualquier tipo de datos significativos. Se pierden aún más datos en el campo si no se cuenta con una experiencia móvil fácil de usar y totalmente funcional.



Tienes poca información en cuanto al rendimiento de ventas

Es imposible revelar la información de ventas significativas desde una perspectiva de volumen de datos si los representantes introducen tan poca información en todo el ciclo de ventas. Y si fuera posible, la mayoría de las soluciones no ofrecen la infraestructura de macrodatos necesaria para proporcionárselas. A cambio, te quedas juntando informes en forma de tabla que responden sí o no a preguntas básicas, pero ofrecen poca o ninguna información sobre cómo optimizar el rendimiento.

Dificultades de la plataforma de ventas



de los representantes afirman que se les exige usar demasiadas herramientas de ventas.

Fuente: Accenture



de los equipos de ventas que usan CRM tiene bajos índices de adopción.

Fuente: Qotient



de los líderes de ventas afirma que es muy difícil obtener información significativa de sus datos.

Fuente: Domo

La solución

Las plataformas de ventas integradas les otorgan a los representantes la flexibilidad y las herramientas que necesitan para superar sus cuotas e incrementar sus ingresos, mientras se genera la profundidad de los datos y la información que necesitan los líderes de ventas para entender y mejorar el rendimiento de forma sistemática.



Acceso a todas las herramientas que necesitas en un solo lugar

Las plataformas integradas eliminan la necesidad de contar con varias soluciones específicas de ventas al proporcionar a las empresas herramientas para correo electrónico, marcación telefónica, puntuación de clientes potenciales, pronósticos, presentación de informes y mucho más, todo en una única interfaz de usuario. La productividad aumenta, ya que los representantes no tienen que pasar de una plataforma a la otra, y la visibilidad mejora sin tener que conectar los puntos entre los datos que se encuentran en diferentes sistemas.



Proporcionar a los representantes una solución que quieran usar

Creadas teniendo en cuenta la facilidad de uso y la variedad de dispositivos, las plataformas integradas brindan a los equipos de ventas experiencias de usuario prácticas y diseñadas para el cliente que en sí mismas impulsan su adopción. Grabaciones de llamadas, integración de correos electrónicos, alertas de entrada de datos automatizadas y otras herramientas que agilizan la captura de datos y te ayudan a hacer un seguimiento y administrar mejor tu proceso de ventas. Por último, el diseño móvil primero significa que los representantes pueden permanecer conectados en cualquier momento y en cualquier lugar.



Obtener información de ventas basada en datos

A medida que los representantes adopten tu solución de ventas, también crecerá la cantidad y calidad de la información que recopiles. Las plataformas integradas permiten a los líderes de ventas visualizar e investigar en profundidad sus procesos de calificación, comunicación y conversión gracias al poder que tienen para capturar y procesar los macrodatos. Tu equipo puede identificar y abordar las oportunidades de crecimiento de ventas ya que contará con informes, como el análisis de acuerdos fallidos y la optimización de la tasa de ganancias.

Ganar con una plataforma integrada



de aumento en la productividad de ventas



de incremento en la adopción por parte del usuario

30 veces

más datos capturados

Contáctanos

Para obtener más información sobre cómo la plataforma de ventas integrada puede transformar tu negocio,

visita el sitio web www.zendesk.es/sell/

