

CRMademanda

Gestión de Ventas



Gestión de Ventas

Nuestra solución SFA (Sales Force Automation) le permite acceder a la información precisa en todo momento, haciéndoles más fácil y rápida la tarea a los vendedores, permitiendo que estos dediquen mucho más tiempo a las ventas y menos a los trabajos administrativos.

Es nuestro módulo de integración para toda su unidad de comercialización, permitiendo a los gerentes estar 100% Online con sus empleados, monitoreando los resultados productivos de cada uno y evaluando si los procesos se llevan a cabo de la manera correcta.

Es una poderosa herramienta para la gestión de oportunidades, pronóstico de ventas, y reportes de las mismas con total integración.

- Centralice su atención y trabajo sobre las oportunidades más provechosas
- Realice presentaciones y ofertas efectivas a cada cliente
- Monitoree el funcionamiento total de su negocio

Oportunidades de negocio

- Compartir información sobre oportunidades de negocios entre empleados y equipos de trabajo
- Aumentar la productividad de las ventas con procesos estandarizados
- Asegurar la efectividad de las oportunidades través de la colaboración y el trabajo en equipo
- Adaptar las metodologías de ventas correctas para resolver las necesidades su negocio

Reportes y seguimiento de oportunidades

Seguimiento y gestión de múltiples oportunidades a través de reportes en tiempo real. Acceso a las mismas por equipo, producto o lugar geográfico permitiendo conocer como ha ido progresando la oportunidad.

Recordatorios de procesos del negocio

Señale ciertas acciones que necesiten ser tomadas y automatice los recordatorios para asegurarse de que los equipos y los individuos toman las medidas necesarias para cerrar la venta.

Analice las oportunidades de su organización y conozca cómo diversas tareas se están realizando y qué mejoras pueden ser llevadas a cabo.

Gestión de cuentas

- Conozca el estado y la relación de cada cuenta con su empresa
- Asegure interacciones constantes con los clientes
- Comparta información de una cuenta entre los departamentos de marketing, ventas y administración

Integración de la información de una cuenta

Acceda a toda la información de una cuenta en un mismo momento, incluyendo contactos, interacciones, campañas, pedidos históricos y otros atributos.

Propiedad de las cuentas

Defina quién en su organización posee la relación de la cuenta y quién está implicada en la venta o el soporte de la misma.

Acciones coordinadas

Vea quién en su organización está trabajando con la cuenta antes de contactarla. Entienda si hay otra comercialización, ventas o interacciones del servicio que ocurren con la cuenta.

Gestión de equipos de trabajo

- Defina equipos basados en la experiencia respecto a las necesidades del mercado y del cliente
- Asigne líderes a los equipos basándose en experiencia y relaciones existentes
- Analice cómo los equipos están trabajando juntos e identifique las diferencias potenciales en su funcionamiento

Conducción de tareas

Asigne conducción a los equipos basados en varias cualidades, incluyendo nivel de habilidad, conocimiento del producto, o lugares geográficos.

Análisis de equipos

Supervise la eficacia y eficiencia de los equipos por oportunidades generadas, progresos en las etapas de ventas y el logro de las mismas.

Tableros de Información

- Información específica sobre oportunidades y progresos de ventas
- Información sobre ventas consolidadas
- Gráficos que permiten conocer el progreso de las cuentas y su rendimiento

Información Online

Acceda a la información en tiempo real mediante los tableros de instrumentos y conozca el funcionamiento de las ventas.

Información detallada

Investigue el progreso de la cuenta y el funcionamiento de las ventas mediante la información contenida dentro de tableros detallados.

Tableros parametrizables

Defina qué información es importante para su papel y para el negocio y defina tableros para monitorear el progreso de esas claves dentro de los resultados de la compañía.

Tableros personalizados

Vea información personalizada de las ventas en su homepage de nuestra solución cuando se conecta cada mañana. Supervise minuciosamente los cambios de acuerdo a sus progresos diarios.