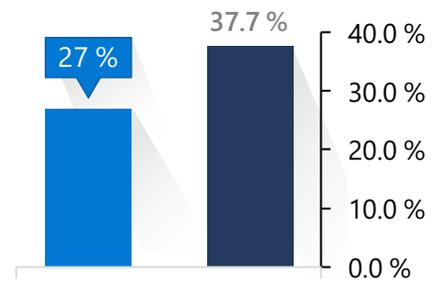


Ideas y recomendaciones para que los clientes potenciales tomen decisiones informadas

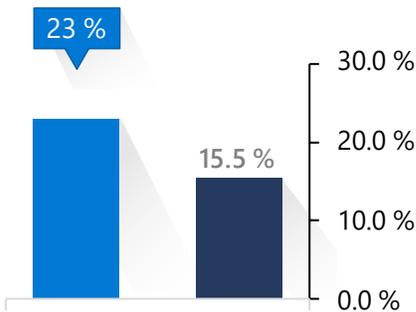
La capacidad para compilar un “panorama general” preciso dice mucho cuando se trata de desarrollar un plan de acción y ajustar las estrategias. Las investigaciones demuestran que, independientemente del nivel de éxito alcanzado, el factor determinante es la capacidad de orquestar datos de múltiples orígenes.

5 claves para darle ideas y recomendaciones a su equipo

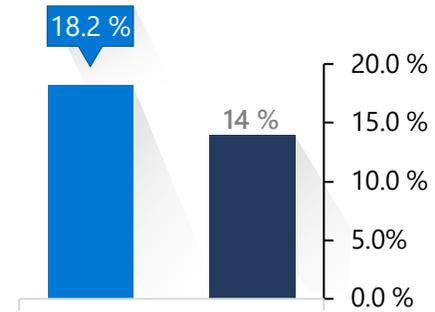
- Organizaciones exitosas
- Organizaciones no tan exitosas



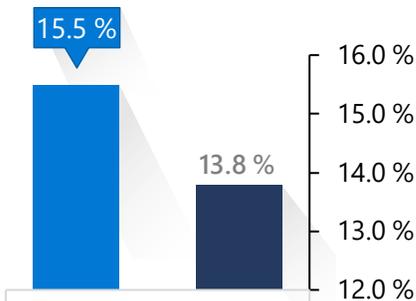
Reunir los datos de diferentes sistemas para obtener una perspectiva completa del cliente potencial y su organización



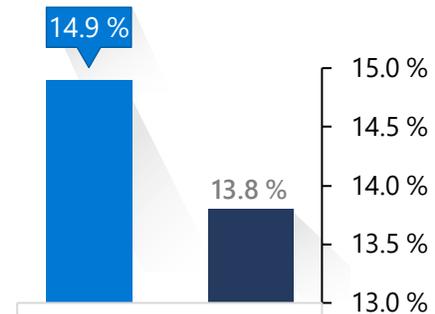
Comprender cómo se relacionan los clientes potenciales con los vendedores y el contenido de ventas



Usar los datos de interacción para ayudar a definir el siguiente paso en el proceso de ventas



Proporcionar acceso a los datos de contenido social para obtener información sobre el cliente potencial y su organización



Entregarle contenido personalizado al cliente potencial