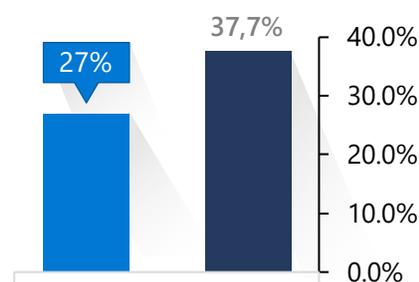


Fornecendo perspectivas e recomendações para orientar os próximos passos

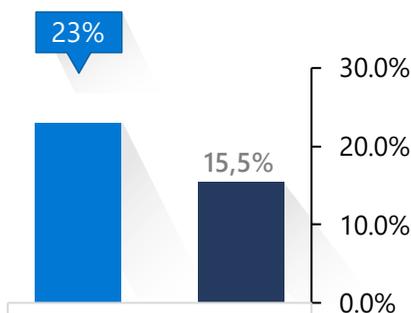
A capacidade de compilar um “panorama geral” preciso diz muito quando se trata de desenvolver um plano de ação e ajustar estratégias. Pesquisas mostram que, independentemente do nível de sucesso alcançado, o principal fator de contribuição aqui é a capacidade de coordenar dados de múltiplas fontes.

5 chaves para fornecer perspectivas e recomendações à sua equipe

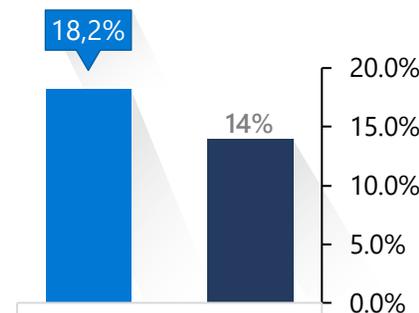
- Empresas de sucesso
- Empresas não tão bem-sucedidas



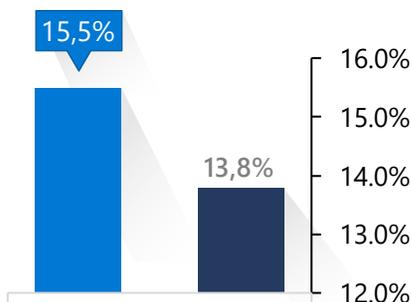
Reunir dados de vários sistemas para obter uma visão completa do cliente potencial e de sua empresa



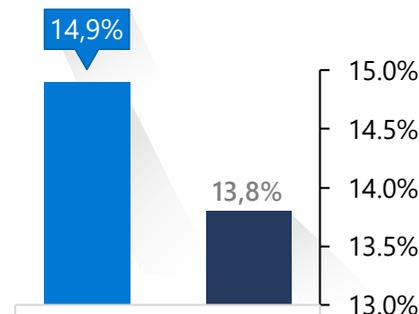
Entender como os potenciais interessados se envolvem com os vendedores e com o conteúdo de vendas



Usar dados de interação para ajudar a determinar o melhor próximo passo a ser dado no processo de vendas



Fornecer acesso a dados sociais para obter insights sobre o cliente potencial e sua empresa



Oferecer conteúdos personalizados aos clientes potenciais