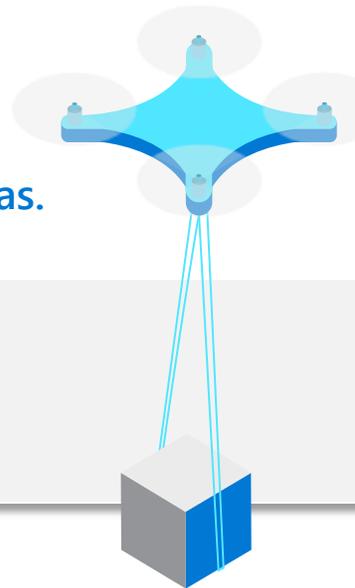


Copiar e colar não funciona mais

Já se foram os dias das ligações não solicitadas e do copia e cola de mensagens de e-mail clichês. Hoje, o sucesso é uma questão de qualidade acima da quantidade. **Significa cultivar relacionamentos genuínos individualizados, em vez de distribuir correspondência em massa para enormes audiências.**



Três temas fundamentais

Cada parte de um processo bem-sucedido

Construir e fortalecer as relações com os principais clientes potenciais

Quando se trata de capacitar uma equipe de vendas para construir e organizar relacionamentos com as contas-alvo, os resultados provam que a gestão de dados — de contatos, leads, contas e oportunidades — é o componente mais eficiente.



Fornecer perspectivas e recomendações para orientar os próximos passos

79,7% dos entrevistados que conseguiram atingir os objetivos de suas empresas indicam que o uso de dados e a percepção dos consumidores usadas para fazer avançar os negócios é eficiente.



Envolver-se em escala

33,1% dos entrevistados em empresas que atingem seus objetivos dizem que o segredo do sucesso é fornecer aos vendedores acesso às ferramentas e plataformas de gestão ideais. 24,3% atribuíram o sucesso ao seu processo de vendas bem definido que conduz leads através de um funil de vendas.

