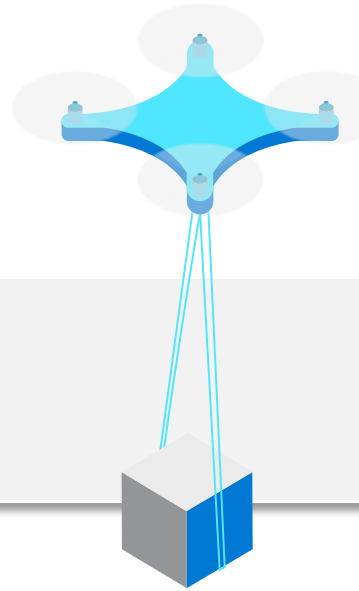


Cortar y pegar ya no es suficiente

Atrás quedaron los días de las ventas por teléfono y de cortar y pegar correos electrónicos. Actualmente, el éxito se basa en la calidad más que en la cantidad. **Esto significa cultivar relaciones personalizadas en vez de enviar correspondencia masiva a un público enorme.**



Tres claves

que conforman un proceso exitoso

Construir y fortalecer las relaciones con los clientes potenciales clave

Cuando se quiere proporcionar a un equipo de ventas las herramientas necesarias para que establezca y organice relaciones con sus cuentas de destino, se ha visto que la administración de los datos —de contactos, clientes potenciales, cuentas y oportunidades— es el componente más eficaz.



Proporcionar ideas y recomendaciones para que los clientes potenciales tomen decisiones informadas

El 79.7 % de los encuestados que logran alcanzar los objetivos de sus organizaciones indican que el uso de los datos y los conocimientos de los consumidores que se utilizan para impulsar los acuerdos es eficaz.



Comprometerse de forma escalada

El 33.1 % de los encuestados de las organizaciones que logran sus objetivos dicen que la clave del éxito es proporcionar a los vendedores el acceso a las herramientas y plataformas de administración adecuadas. El 24.3 % atribuyó su éxito a su proceso de venta definido, el cual permite que los clientes potenciales avancen en el embudo.

