

MEJORES PRÁCTICAS PARA TU FUERZA DE VENTAS CON SALESFORCE

La gestión eficiente de tu proceso de ventas es una actividad muy valiosa para tu empresa ya que es la principal fuente generadora de ingresos y una manera de conseguir ventajas competitivas a través del servicio al cliente como diferenciador, esto desde la prospección, la preventa, la venta y el servicio post-venta.



Para poder lograr los objetivos y metas en ventas que están establecidos por la empresa, sin duda el elemento clave para la gestión de clientes es tu fuerza de ventas, quienes llevan a cabo todas las actividades y el contacto tanto con prospectos como con los clientes actuales.

“ Las soluciones tecnológicas como el CRM te permiten maximizar el potencial del área de ventas al brindarles las herramientas que necesitan para hacer su trabajo de manera más eficiente y ágil, aportando valor a la empresa, ayudando a cerrar más tratos. ”

6 de las mejores prácticas para incrementar la productividad de tu equipo de ventas

06 Elige herramientas que sean multicanal **06**

Esto les ayudará a prospeccionar efectivamente clientes nuevos desde distintas fuentes como página web, redes sociales, referencias, eventos, etc. Elige un software CRM que te brinde esta variedad de opciones para ofrecer a tus clientes una mejor experiencia de compra y servicio.

05 Aprovecha la movilidad **05**

Bríndales la facilidad de acceder a toda la información en tiempo real en cualquier momento y cualquier lugar a través de la tecnología móvil del CRM para que no pierdan tiempo valioso en la oficina en lugar de ir a visitar a sus clientes y prospectos.

04 Conoce a tus prospectos y clientes **04**

Contar con más información confiable acerca de tus clientes y prospectos te permitirá incrementar notablemente tus posibilidades de cerrar más ventas y ofrecer un mejor servicio a tu cliente, buscando una relación a largo plazo con la organización. Esto lo puedes conseguir a través de un CRM como Sales Cloud.

03 Adopta tecnologías que te permitan ser más eficiente **03**

Gracias a soluciones como el CRM de Salesforce, tu equipo de ventas puede enfocarse en las actividades que les permitan generar valor, dar un mejor seguimiento a sus oportunidades de venta y cerrar más tratos.

02 Optimiza tus procesos de venta **02**

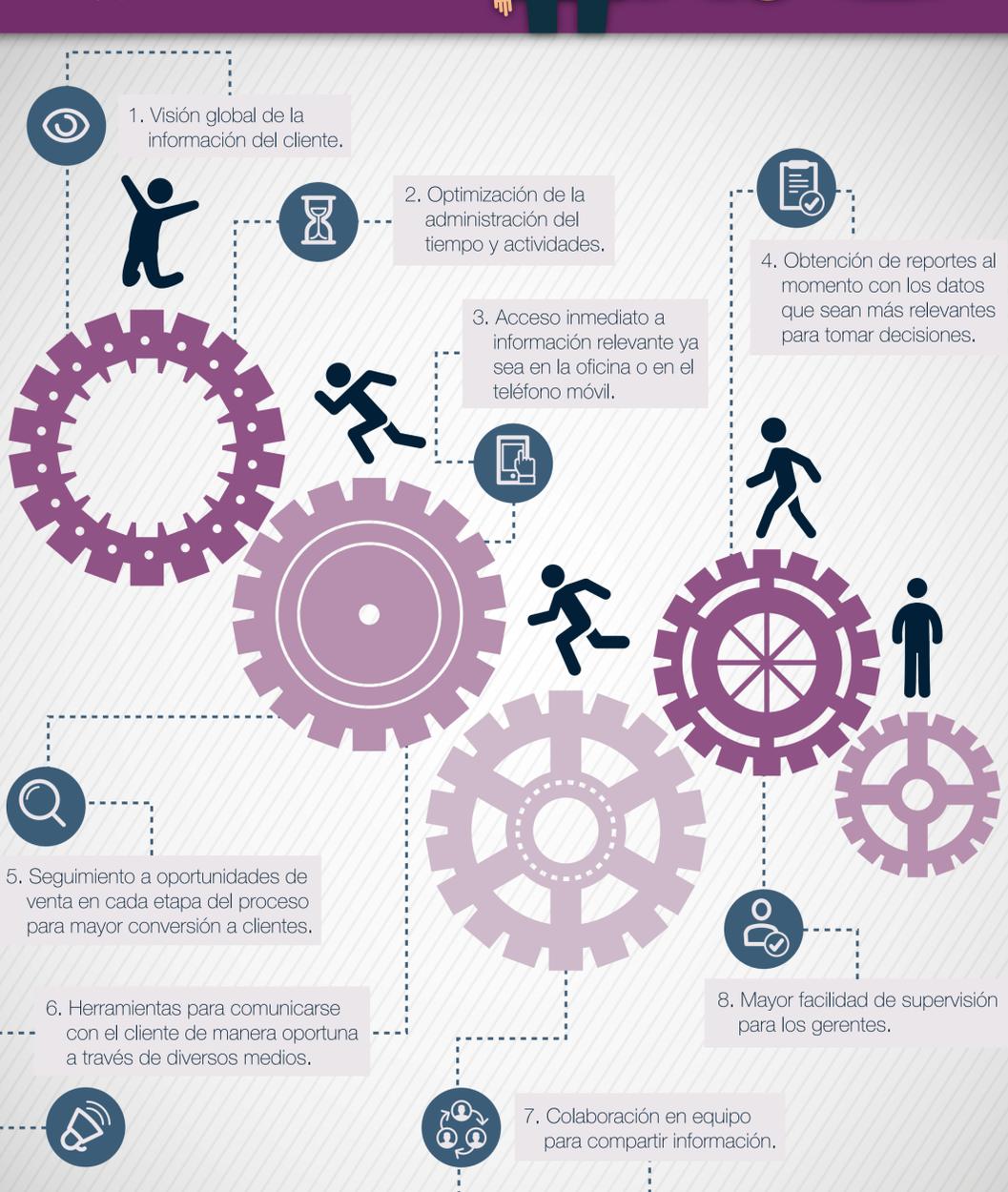
Esto lo puedes lograr a través de procedimientos y métricas bien definidas. Aunque cada cliente es distinto procura trabajar de acuerdo a las mejores prácticas y apoyándote en expertos en el área como Salesforce.

01 Fomentar la motivación del equipo **01**

A través de planes de incentivos de acuerdo a las metas y logrando que visualicen los objetivos como retos a lograr.

Cómo ayuda un CRM a tu fuerza de ventas

Algunas de las ventajas del CRM de Salesforce que aportarán valor al trabajo de tu equipo de ventas son:



“ Fortalece tu equipo de ventas brindándoles una herramienta efectiva fácil de usar para que potencien su capacidad de generar oportunidades de venta, conocer a sus prospectos y clientes, entender sus necesidades, cerrar más acuerdos comerciales y crear relaciones entre la empresa y los clientes enfocándose en las actividades que realmente aportan valor tanto a su labor como a la empresa. ”



NEXTUP

marketing@nextup.com.mx | www.nextup.com.mx

Te ayudamos a lograr tu siguiente nivel de crecimiento en ventas y servicio al cliente.