

Guía de inicio rápido para acelerar la venta digital



En los últimos cinco años, las marcas han estado trabajando para que sea más fácil para los clientes comprar y vender sus productos desde cualquier lugar y en cualquier momento. Sin embargo, en épocas de cambios rápidos, las dificultades que las organizaciones siguen enfrentando cuando se trata de las ventas digitales pasan a ocupar un lugar preponderante.

Esta lista de comprobación apunta a los desafíos que enfrentan las organizaciones de ventas, con consejos y tácticas que pueden resultar útiles. No encontrará una lista larguísima de tareas: nuestro objetivo es proporcionarle un breve conjunto de acciones concretas que ofrecerán el mayor impacto, para que así sus equipos puedan realizar ventas sin problemas, dondequiera que estén.

Elija su desafío

Haga clic en “ver más” para descubrir cómo abordar cada desafío.



Desconocemos las necesidades de nuestros clientes o no sabemos cómo interactuar mejor con ellos para ayudarlos a recorrer el embudo de ventas.

[Ver más](#)



Mi equipo se esfuerza por guiar a los clientes y colaborar con ellos de forma remota.

[Ver más](#)



Necesitamos ayuda para reducir nuestros costos de ventas y marketing.

[Ver más](#)



Mis equipos necesitan ayuda para trabajar desde ubicaciones remotas

[Ver más](#)

Para entender las necesidades de sus clientes y ayudarlos a recorrer el embudo de ventas...

Marque las tareas a medida que las complete.

- Construya una visión integral de la relación con cada cliente para que pueda interactuar con confianza.
- Prediga los cambios a corto plazo en la demanda y los mercados.
- Use la encuesta y los formularios web para reunir comentarios y opiniones directamente de los clientes y así actuar rápidamente cuando detecte que una relación está en riesgo.
- Realice un seguimiento de las palabras clave para detectar cambios competitivos en tiempo real.

Para guiar a los clientes y colaborar con ellos de forma remota...

Marque las tareas a medida que las complete.

- Equipe a sus vendedores con herramientas de videoconferencia para que puedan comunicarse cara a cara con clientes y colegas, sin importar su ubicación.
- Administre las comunicaciones oportunas y los procesos pertinentes del cliente al tener plataformas de ventas y marketing alineadas y datos del cliente integrados para obtener información.
- Entregue a los vendedores las habilidades que necesitan para tener éxito con un entrenamiento y una capacitación remotos e interactivos.
- Realice un seguimiento del estado de la relación con el cliente para mejorar las relaciones a largo plazo hoy y en el futuro.
- Manténgase informado y al día con los cambios en los eventos de vida del cliente para ponerse en contacto con este en el momento correcto y con el mensaje adecuado.

Para optimizar procesos de ventas y marketing y reducir los costos...

Marque las tareas a medida que las complete.

- Elimine los silos funcionales mediante la unificación de las ventas y los datos de marketing con procesos empresariales conectados para administrar clientes potenciales en todo el proceso del cliente.
- Planifique conjuntamente los procesos complejos de compradores/clientes para orientar eficazmente las cuentas y los clientes potenciales.
- Automatice las tareas de rutina para liberar el tiempo del vendedor y aumentar el volumen de compra del cliente.
- Mantenga la capacidad de respuesta al enrutar y escalar automáticamente las solicitudes de los clientes.

Para ayudar a los equipos a trabajar de forma remota...

Marque las tareas a medida que las complete.

- Mantenga informados a los clientes con comunicaciones oportunas. Cree contenido de campaña con plantillas personalizables para los segmentos objetivo, correos electrónicos de proceso del cliente y artículos de conocimientos y garantías de ventas que se puedan compartir.
- Mantenga las líneas de comunicación abiertas con su equipo de ventas mediante la recopilación continua de comentarios.
- Identifique e incorpore los recursos de ventas para manejar las alzas de demanda, y rediseñe y mejore las habilidades de los equipos con contenido de aprendizaje interactivo en línea.
- Obtenga visibilidad en tiempo real del rendimiento de ventas y proporcione un entrenamiento basado en información.

- Proporcione experiencias de compra digitales en tiempo real con aprobaciones automáticas y firmas digitales.
- Ofrezca a los clientes visibilidad del inventario en tiempo real para garantizar una realización de pedidos rápida y confiable, a la vez que reduce los artículos agotados o con exceso de existencias.

Permita el acceso a las ventas remotas y sin problemas

Los clientes pueden comprar sus productos dondequiera que se encuentren. Es momento de que su equipo de ventas pueda hacer lo mismo. Al adoptar completamente las ventas digitales, puede empoderar a su organización de ventas para que realicen ventas eficazmente, sin importar su ubicación.

Si necesita ayuda para abordar sus desafíos de venta remota o para marcar las casillas de esta lista, nuestros asesores de ventas lo ayudarán con gusto

**Pónganse en contacto
con nosotros ahora**