

Activa tus ventas digitales

Cuatro pasos para adaptarse a la nueva Era del comprador moderno

El recorrido del cliente ha cambiado

Los compradores pasan más tiempo buscando información de manera independiente

6 %

Los compradores pasan el 6 % de su tiempo con cada representante de ventas¹

Actualmente, los grupos de compradores B2B son más diversos

75 %

El 75 % de los compradores afirma que sus compras involucraron a personas de una amplia variedad de roles, equipos y ubicaciones²

100 %

Los compradores desean y necesitan experiencias digitales

Actualmente, casi el 100 % del recorrido de B2B se realiza de manera digital⁴

Los compradores quieren una experiencia B2B

45 %

Los miembros de la generación milenial constituyen el grupo de compradores B2B más grande³

1

Guíe a los clientes y colabore con ellos de manera remota



Ágil

Manténgase ágil con [actividades o secuencias que la IA organiza según la prioridad](#) y cadencias de ventas que se ajustan rápidamente para reflejar las instrucciones nuevas de la empresa para vender durante este tiempo



Virtual

Dé vida a sus productos con [demos 3D virtuales](#) mediante D365 Product Visualize



Informado

Colabore a través de [videoconferencias](#) con Microsoft Teams y utilice LinkedIn para mantenerse informado sobre las personas interesadas y responsables de la toma de decisiones

2

Comprenda a sus clientes y fortalezca las relaciones



Integral

Obtenga [una visión integral del cliente](#) una visión integral del cliente



Predictivo

Prediga los cambios a corto plazo en la demanda y el mercado, y rastree palabras clave para [encontrar cambios competitivos](#) en tiempo real



Interactivo

Reúna de manera automática [comentarios y opiniones directamente de los clientes](#) mediante sondeos y reseñas web

3

Optimice los procesos para reducir los costos



Unificar

Elimine los silos funcionales y reduzca los costos con [datos unificados de ventas y marketing](#), y procesos empresariales conectados



Automatizar

Redirija y remita a una [instancia superior las solicitudes de los clientes](#) de manera automática para mantener la capacidad de respuesta a través de Microsoft Power Automate



Proteger

Controle el riesgo administrando el fraude y proteja sus ingresos digitales con Microsoft Fraud Protection

4

Ayude a sus equipos a adaptarse a los entornos que cambian rápidamente



Decisivo

Ofrezca [preparación y toma de decisiones basadas en información](#) para ayudar a centrar la atención del administrador con Microsoft Power BI



Preparado

Identifique candidatos e [incorpore recursos de ventas](#) para tolerar los aumentos en la demanda



Interactivo

Siga capacitando a su plantilla y mejorando las ofertas de capacitación de los equipos de ventas con [formación y aprendizaje interactivos en línea](#)

Todo esto significa que los vendedores pueden dedicar menos tiempo al trabajo ajetreado y más tiempo a las reuniones con los clientes para cerrar más tratos, alcanzar los objetivos de ventas y construir relaciones duraderas con los clientes



[SOLICITAR UNA DEMO](#)

dynamics@atx.mx