

# Activa tus ventas digitales

## Cuatro pasos para adaptarse a la nueva Era del comprador moderno



### 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](#)