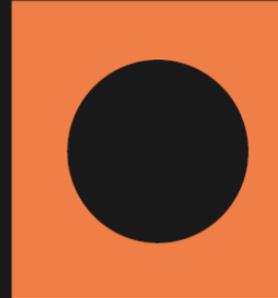


# Guía de inicio rápido para acelerar la venta digital



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**