

# Potencie su CRM

3 formas en que Viva Sales mejora la productividad y hace que los vendedores vuelvan a lo que aman: conectarse con los clientes

## Los vendedores quieren más tiempo para vender, menos tiempo en administrar

A los vendedores les gusta centrarse en las actividades que más valoran: quieren establecer objetivos, conectarse con los clientes y construir relaciones sólidas, no perder tiempo en la entrada de datos.

Y para tener el mayor éxito posible, y ayudar a su organización de ventas a tener éxito, los vendedores deben capturar y mantenerse al día con los datos de participación del cliente, todo mientras se mantienen en el flujo de trabajo.

Viva Sales puede ayudar



**34%**

del tiempo del vendedor es dedicado a tareas y administración.<sup>1</sup>

**32%**

del tiempo del vendedor es dedicado a la venta.<sup>1</sup>

**54%**

de los vendedores dice que las herramientas de ventas les permiten construir relaciones más sólidas con los compradores.<sup>2</sup>

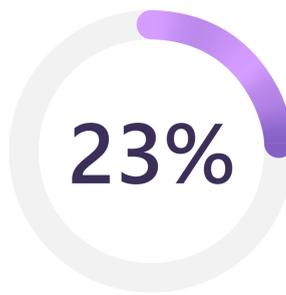
## 3 formas en que Viva Sales empodera a los vendedores

Viva Sales es una aplicación de experiencia de ventas que funciona con cualquier CRM.

### 1. No más ingresos de datos manuales

Viva Sales recopila automáticamente datos de todas las aplicaciones de Microsoft 365 en cada punto de contacto con el cliente, por lo que los vendedores no tienen que ingresar datos manualmente.

Salta la entrada de datos con Viva Sales.

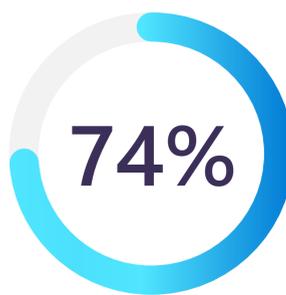


de los propietarios de negocios dijo que la entrada manual de datos era su mayor desafío con CRM, seguido por el 17% de falta de integración de datos.<sup>3</sup>

### 2. Conecta los datos

Viva Sales le brinda Inteligencia de conversación en las llamadas de Teams, que incluye automáticamente un resumen ejecutivo, la transcripción de la llamada y KPI útiles, como la velocidad promedio de conversación y la proporción de hablar y escuchar.

Obtenga información procesable en tiempo real con Viva Sales.



de los vendedores describieron las herramientas de inteligencia de ventas como críticas o extremadamente críticas para cerrar tratos.<sup>4</sup>

### 3. Obten más ventas

Viva Sales ofrece recomendaciones impulsadas por IA que crean una mejor experiencia para el vendedor y optimizan el seguimiento para obtener más ventas

Conoce la mejor acción con Viva Sales.



más de productividad reportada en empresas en el cuartil superior para administrar el tiempo, el talento y la energía.<sup>5</sup>

<sup>1</sup>"Selling in the Age of Ceaseless Change," CSO Insights. 2019.

<sup>2</sup>"The LinkedIn State of Sales Report 2021," LinkedIn. 2021.

<sup>3</sup>"State of Inbound Report," HubSpot. 2017.

<sup>4</sup>"The LinkedIn State of Sales Report 2020," LinkedIn. 2020.

<sup>5</sup>"The Pandemic Is Widening a Corporate Productivity Gap," Harvard Business Review. 2020.

¿Quieres vendedores más felices y más ventas?