

# Capacite a los vendedores para ganar en todo el embudo de ventas con Microsoft Dynamics 365 Sales



Permita que sus vendedores mejoren su rendimiento y escalen las mejores prácticas con secuencias automatizadas, información en tiempo real y visualizaciones de datos en Dynamics 365 Sales implementado por nosotros.

## Reconocimiento



39%

de los empleados informan que la falta de tiempo y recursos es un obstáculo para las conexiones significativas con los clientes.<sup>1</sup> Un CRM moderno puede:

Crear contenido de correo electrónico personalizado basado en los datos e intereses de los clientes

Utilizar las capacidades de IA para automatizar la creación de contenidos

Hacer seguimiento de la interacción con informes integrados

Visualizar la segmentación de clientes en función de la información clave

## Interés



63%

de los vendedores informan que no tienen suficiente tiempo para crear y nutrir relaciones significativas con los clientes.<sup>1</sup> Microsoft Dynamics 365 Sales puede:

Crear recorridos de cliente personalizados basados en intereses y eventos desencadenantes

Aprovechar los resúmenes de oportunidades en tiempo real para centrarse en las ofertas correctas en el momento adecuado

Compartir información de oportunidades de forma segura con los gerentes de ventas para recibir capacitación continua sobre cómo abordar cada acuerdo

## Decisión



Analizar las transcripciones de las llamadas en busca de prioridades de clientes potenciales y menciones de la competencia para adaptar las conversaciones y las demostraciones de productos

Revisar un perfil de cliente en tiempo real actualizado con nuevas actividades o intereses de aplicaciones de terceros como LinkedIn Sales Navigator

Recibir notificaciones en tiempo real cuando los negocios corran el riesgo de estancarse o perderse

27%

Estas funciones ahorran a los vendedores un 27 % de su tiempo en la creación de informes para analizar los datos de los clientes.<sup>1</sup>

## Acción



Realizar la transición de datos sin problemas una vez que se cierra un acuerdo a los departamentos de servicio

Mantener actualizadas las preferencias de seguridad del cliente para futuras comunicaciones

28%

Los empleados estiman que estas funciones pueden ahorrarles un 28 % de tiempo transfiriendo o introduciendo datos.<sup>1</sup>

Póngase en contacto con nosotros para saber cómo nuestros servicios respaldan la implementación de Dynamics 365 Sales para mejorar los procesos de ventas en todo el embudo con una sola solución.

¡Contáctenos!

[lfhernandez@atx.mx](mailto:lfhernandez@atx.mx)

2414176600