

Una guía de inicio rápido para acelerar la venta digital



En los últimos cinco años, las marcas han facilitado a los clientes la búsqueda y la compra de sus productos desde cualquier lugar y en cualquier momento. Sin embargo, durante las épocas de rápido cambio, las dificultades a las que se enfrentan las organizaciones a la hora de ofrecer la venta digital han pasado a un primer plano.

Esta lista de comprobación pretende desglosar los desafíos comunes a los que se enfrentan las organizaciones de ventas, con consejos y tácticas que pueden ser de ayuda. No esperes una lista larga de quehaceres: nuestro objetivo es ofrecerte una breve lista de acciones concretas que tengan el mayor impacto posible para que tus equipos puedan vender sin obstáculos, dondequiera que estén.

Elige tu desafío

Haz clic en las flechas para aprender a hacer frente a cada desafío.

No sabemos qué necesitan nuestros clientes ni cuál es la mejor manera de interactuar con ellos y hacerlos avanzar por el proceso de ventas.

[Más información](#) ↓

Mi equipo tiene dificultades para guiar a los clientes y colaborar con ellos de forma remota.

[Más información](#) ↓

Necesitamos ayuda para reducir nuestros costes de ventas y marketing.

[Más información](#) ↓

Mis equipos necesitan ayuda para trabajar desde ubicaciones remotas.

[Más información](#) ↓

www.goomspain.com

Para entender las necesidades de los clientes y hacerlos avanzar por el proceso de ventas...



Descubre [cómo GrantThornton utiliza la inteligencia artificial](#) para conocer el estado de las relaciones con los clientes e identificar nuevas oportunidades, tomar medidas a partir de esos conocimientos, cerrar las nuevas oportunidades más rápidamente y cerrar más ventas.

Tacha las tareas conforme las completes.

Crea una vista integral de cada relación con los clientes para que puedas interactuar con ellos con confianza.

Prevé los cambios a corto plazo de la demanda y los mercados.

Utiliza encuestas y formularios web para recopilar comentarios y opiniones directamente de los clientes y actuar rápidamente cuando detectes que una relación corre peligro.

Realiza un seguimiento de las palabras clave para detectar los cambios de la competencia en tiempo real.

www.goomspain.com

Para guiar a los clientes y colaborar con ellos de forma remota...



Descubre cómo la organización de [ventas globales de Microsoft usa Microsoft Dynamics 365 Sales](#) para interactuar con los clientes de forma remota.

Tacha las tareas conforme las completes.

Equipa a tus vendedores con herramientas de videoconferencia para que puedan comunicarse con los clientes y los compañeros cara a cara, independientemente de dónde se encuentren.

Gestiona las comunicaciones puntualmente y los recorridos de los clientes con plataformas de ventas y marketing alineadas y datos integrados de los clientes para obtener conocimientos.

Ofrece a los vendedores los conocimientos que necesitan para lograr el éxito con asesoramiento y formación remotos e interactivos.

Realiza un seguimiento del estado de las relaciones con los clientes para mejorar las relaciones a largo plazo hoy y en el futuro.

Mantente informado y al tanto de los cambios en la vida de los clientes para contactar con ellos en el momento oportuno con el mensaje correcto.

www.goomspain.com

Para optimizar los procesos de ventas y marketing y reducir los costes...



Realiza una visita autoguiada para saber cómo [Microsoft Dynamics 365 Sales and Marketing](#) puede ayudarte a coordinar las ventas y el marketing con la información y los procesos, modernizar tus organizaciones de ventas y guiar a los vendedores a lo largo del proceso.

Tacha las tareas conforme las completes.

Elimina los silos funcionales unificando los datos de ventas y marketing con procesos de negocio conectados para administrar las oportunidades en todo el recorrido del cliente.

Planifica conjuntamente el complejo recorrido de comprador/cliente para dirigirte a las cuentas y los clientes potenciales correctos.

Automatiza las tareas rutinarias para tener más tiempo para vender y aumentar el volumen de compra de los clientes.

Mantén una alta capacidad de respuesta enrutando automáticamente y escalando las solicitudes de los clientes.

www.goomspain.com

Para ayudar a los equipos a trabajar de forma remota...



Aprende a [acelerar las ventas digitales con Dynamics 365](#).

Tacha las tareas conforme las completes.

Mantén informados a los clientes con comunicaciones en el momento oportuno. Crea contenido para tus campañas de destino, personalizable para segmentos de destino, mensajes de correo electrónico del recorrido de los clientes y artículos informativos y material de ventas que puedas compartir.

Mantén las líneas de comunicación abiertas con tu equipo de ventas recopilando comentarios continuos.

Identifica e incorpora recursos de ventas para gestionar los picos de demanda, y reciclar y aumentar los conocimientos de los equipos con contenido de aprendizaje online e interactivo.

Consigue visibilidad en tiempo real del rendimiento de las ventas y proporciona asesoramiento basado en los conocimientos.

Proporciona experiencias de compra digital en tiempo real con aprobaciones automatizadas y firmas digitales.

Ofrece a los clientes visibilidad del inventario en tiempo real para garantizar una tramitación de los pedidos rápida y fiable y reducir la falta o el exceso de stock.

www.goomspain.com

Permite ventas remotas fluidas

Los clientes pueden buscar y comprar tus productos dondequiera que la vida los lleve. Es hora de que tu equipo de ventas pueda hacer lo mismo. Al adoptar las ventas digitales en su totalidad, puedes capacitar a tu organización de ventas para que venda eficazmente, independientemente de dónde se encuentre.

Si necesitas ayuda para abordar los desafíos de la venta remota o para tachar las casillas de esta lista, nuestros asesores de venta estarán encantados de ayudarte.