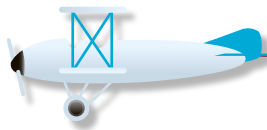


7 CONSEJOS DE VENTAS PRÁCTICOS



Cómo sacar el máximo partido de **su Salesforce CRM**

Índice ✨

Todo gira en torno a la productividad. Conseguir que los representantes de ventas sean excelentes. Cerrar negociaciones de mayor envergadura con más velocidad. En este libro electrónico descubrirá estrategias básicas que contribuirán a que impulse la productividad de ventas en el menor plazo.

Índice	01
Introducción	02
7 consejos de ventas prácticos	
▶ Deje de introducir datos de forma manual	03
▶ Comience a aprovechar las redes sociales	04
▶ Deje que Chatter le avise	05
▶ Elimine las dificultades de la planificación territorial	06
▶ Planifique la consecución de un acuerdo importante	07
▶ Allane el camino para obtener más oportunidades	08
▶ Consiga información valiosa gracias a los paneles.	09
Resumen y recursos	10

Introducción ✨

Unos consejos de ventas rápidos que puede utilizar en cualquier lugar y momento.

En la actualidad, nadie actúa en solitario. Todos necesitamos ayuda, unas cuantas palabras de aliento o una nueva técnica que nos ayude a cerrar una negociación difícil. En estos casos, este libro electrónico puede servir de ayuda.

Este libro electrónico describe estrategias de ventas clave y le proporciona los recursos que necesita para ponerlas en práctica. Algunas recomendaciones resultan sencillas. Otras, por el contrario, precisan unas decisiones empresariales meditadas. No obstante, todas se han seleccionado con cautela para garantizar que produzcan unas repercusiones inmediatas y duraderas en su organización de ventas. Así que tenga este libro electrónico a mano y vuelva a consultarlo siempre que necesite otro consejo, truco, herramienta o ficha para potenciar la productividad de su equipo.



1

Deje de introducir datos de forma manual

Menos tiempo dedicado a la gestión de datos **supone más tiempo dedicado a la consecución de las ventas.**

Piénselo: si un representante de ventas elimina dos horas de introducción de datos y de búsqueda de contactos, obtiene dos semanas y media más cada año para dedicarlas sencillamente a vender. Ahora multiplique esa cifra por la totalidad de su equipo de ventas y... bueno, se puede hacer una idea.

Pero si los representantes no se encargan del trabajo sucio, ¿cómo puede incorporar los datos de captación de clientes potenciales que necesita en Salesforce? La respuesta es Data.com. Una vez que lo activa, la productividad sube como la espuma. Unas herramientas de limpieza y de comprobación de datos fáciles de usar actualizan los registros obsoletos. Y, puesto que dispondrá de más contactos en cada cuenta, puede cerrar negociaciones de mayor envergadura. Data.com representa la fuente de datos empresariales unificados en un único lugar más completa.

Resulta tan sencilla de utilizar que solo se necesitan tres pasos:

-  1. Acceda a millones de registros de cuentas de D&B, el estándar principal de los perfiles empresariales.
-  2. Elija entre decenas de millones de contactos facilitados por fuentes públicas; todos completos con nombre, cargo, empresa, dirección comercial, teléfono y correo electrónico.
-  3. Añada los registros completos a su Salesforce CRM con solo hacer clic en un botón.

“ Nuestros representantes de ventas ahorran horas cada semana gracias a **Data.com** ”

> **Lindsey Nelson**, vicepresidenta de Productividad de Ventas de Career Builder

Deje de escribir y comience a vender gracias a **Data.com.**

2

Comience a aprovechar las redes sociales

Su transformación social representa el **camino hacia el éxito**.

Para los equipos de ventas, la idea clave resulta bastante simple: es el momento de recurrir a los contactos de las redes sociales.

Sus clientes están más conectados y su presencia en las redes sociales es mayor que nunca, por ello, también usted debe ocupar un lugar en las redes sociales. Por esos motivos Salesforce se conecta a los sitios de redes sociales populares (Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube y Klout) para obtener información valiosa de

clientes, actuales y potenciales, como la que se expone a continuación:

- ¿Quién influye en ellos?
- ¿En qué piensan en este momento?
- ¿En qué sentido cambian sus necesidades?
- ¿Cómo puede comenzar una conversación con ellos?

Cuando las empresas y los clientes de redes sociales comparten sus preferencias, sus opiniones y sus conocimientos, consigue el contexto que necesita para forjar unas conexiones más sólidas y efectuar ventas de mayor envergadura. Salesforce encuentra los datos de las redes sociales que necesita y los coloca dentro de sus procesos de ventas, junto con los contactos, las oportunidades, las actividades, los casos y los detalles de las cuentas. Ya no depende únicamente de a quién conozca, sino de hasta qué punto conoce a esa persona.



► Acceda y conecte, gracias a los contactos, los candidatos y las cuentas de las redes sociales de Salesforce.

3

Deje que Chatter le avise

Lo sabe tan bien como nosotros:

a veces la clave para realizar una venta de gran envergadura radica en marcar los tiempos con precisión.

¿Desea mantener a los representantes de ventas alertados e informados? Solo tenemos que mencionar una palabra: Chatter.

Probablemente es consciente de que Chatter constituye una fantástica herramienta de colaboración, ¿pero sabía que también puede contribuir a que consiga negociaciones enviándole una alerta en el instante en el que se actualicen sus registros de contactos o cuentas?

A continuación, se expone un ejemplo:

Digamos que su cliente, Bob, consigue un ascenso importante y, de repente, sus responsabilidades de adquisición se duplican.

Chatter le envía una alerta acerca del nuevo cargo de Bob en el momento en el que se actualice en Data.com. Puede llamar inmediatamente a Bob para darle una sincera enhorabuena. Y, claro, antes de colgar, derrota a sus competidores quedándose con el nuevo negocio que supone Bob.

Recuerde, el cambio se traduce en oportunidad y cuanto antes lo sepa, más rápido podrá aprovecharse. Personalice las alertas de Chatter sobre cualquier tipo de registro (contactos, cuentas o cualquier otro apartado de Salesforce CRM) y siempre estará al tanto en el momento en el que se encuentre disponible información sobre la que

puede actuar. Aproveche rápidamente las oportunidades de venta cruzada y de venta adicional. Ofrezca nuevas ofertas cuando se encuentren disponibles paquetes. Y manténgase conectado sin perderse nada cuando cambie una dirección, un número de teléfono o un correo electrónico.

“Chatter nos proporciona información en tiempo real y la sensación de pertenecer a una comunidad”.

> **Mark Brennan**, Director principal de TI de Pandora

► Descubra más  con Chatter

4

Elimine las dificultades de la planificación territorial

Si dispone de varios representantes de ventas, la asignación de territorios puede resultar difícil.

En cambio, si dispone de 100 o 1 000 representantes, puede suponer una auténtica pesadilla.

¿Cuál es la mejor manera de extraer hasta la última gota de crecimiento de su mercado sin la complicación la asignación manual de territorios? En primer lugar, desarrolle un plan de asignación perfecto. A continuación, utilice Salesforce para implementar las reglas en un flujo de trabajo que realiza automáticamente las asignaciones. ¿Suenan genial, verdad?

¿Pero cómo puede conseguirlo? No se preocupe, Salesforce puede ayudarle con cada una de las etapas del camino:

- Comience por utilizar los análisis de Salesforce para generar informes sobre dónde ha cerrado negociaciones.
- Después, utilice esos informes para comprender dónde se encuentra el grueso de su negocio y en qué ámbitos está prosperando.
- A continuación decida cómo desea asignar a sus equipos (por sector vertical, área geográfica, número de empleados, o bien alguna combinación de clasificaciones).

¿No dispone de datos suficientes para analizar adecuadamente sus ventas y determinar cuál constituye el mejor plan de asignación? No supone un problema. Data.com Clean puede rellenar automáticamente cualquier dato que falte en una cuenta y añadir otra información, como los ingresos, el número de empleados, la empresa matriz, y hasta 6 códigos sectoriales. Una vez que haya perfeccionado su plan territorial, incorpórelo a su flujo de trabajo de Salesforce. La plataforma se ocupará del resto, puesto que realiza asignaciones territoriales automáticas que respetan sus nuevas normas.



► Comience a trazar el plan territorial perfecto.

5

Planifique la consecución de un acuerdo importante

¿La mejor manera de anotarse una negociación de gran envergadura? **Planificarla desde el principio.**

¿Desea obtener y mantener negociaciones más jugosas de forma sistemática? Entonces la planificación de las cuentas representa una necesidad imperiosa. La planificación no solo le ayuda a prepararse para la venta inicial, sino que también le ofrece la vista completa de la empresa que precisará para mantener una relación duradera y muy lucrativa.

Para crear un plan de éxito, comience por descubrir todo lo que pueda sobre el cliente en cuestión:

- Su tamaño y sus ingresos.
- Dónde desarrollan su actividad comercial.
- Un desglose de sus ubicaciones de entidades y oficinas.
- En qué consisten sus planes estratégicos.
- En potencia, cuánto pueden gastar con usted.

Tenga presente que, con frecuencia, el desarrollo de planes detallados para un número más reducido de cuentas importantes puede tener una repercusión mayor que la creación de un plan para cada cuenta. Por lo tanto, utilice su descubrimiento inicial para buscar cuentas similares a las de sus clientes más lucrativos y, a continuación, centre su planificación en ellas a fin de maximizar el impacto de cualquier medida que adopte. Con un poco de práctica pronto podrá seleccionar los objetivos más lucrativos con mayor velocidad y trazar planes más inteligentes para cerrar negociaciones de mayor envergadura.

► Obtenga la guía que ofrece **7 secretos de la planificación de cuentas.**

6


Allane el camino para obtener más oportunidades

Utilice los candidatos de **Salesforce para sacar el máximo partido a todas las oportunidades de crecimiento.**

Al gestionar a los candidatos de forma sistemática y estructurada, puede obtener una auténtica perspectiva de sus oportunidades en curso, generar más candidatos y aumentar el número de los que convierte.

A continuación se exponen cinco maneras en las que los candidatos de Salesforce pueden impulsar sus oportunidades en curso, indicarle ámbitos más lucrativos, y contribuir a que efectúe un seguimiento de las actividades de ventas y de marketing que mejor resultado ofrecen:

1. Armonice las ventas y el marketing:

 Colabore para decidir el mejor modo de puntuar a los candidatos, cómo definir un candidato cualificado y cómo asegurarse de que no se está malgastando ninguna fuente de candidatos.

2. Capte a más candidatos:



Con Salesforce CRM, puede importar candidatos, introducirlos manualmente e incluso captarlos automáticamente de su sitio Web y las redes sociales.

3. Mantenga los datos limpios:



Limpie y aclare los datos de candidatos, y utilice reglas de validación que eviten que estos se conviertan si la información está incompleta.

4. Ocúpese de los candidatos de forma eficaz:



Priorice a los candidatos mediante una puntuación; oriente a los candidatos más interesados a Ventas y envíe a los que aún se estén desarrollando a Marketing, a fin de que cuiden de ellos.

5. Efectúe un seguimiento de las actividades de generación de candidatos:



Identifique sus fuentes de candidatos más productivas mediante la jerarquía de campañas, efectúe un seguimiento del rendimiento de las inversiones, y utilice el historial de candidatos para analizar los ingresos y las oportunidades en curso.

“ Con una **vista integral de nuestros** clientes, el único límite lo establece nuestra **imaginación.**”

> **Austin Zoutis**, director de Sistemas de Información de eBioscience

► Póngase al día sobre las posibilidades que ofrecen los candidatos de Salesforce.

7

Consiga información valiosa gracias a los paneles

Sus representantes de ventas están disfrutando de un año fenomenal.

¿En qué ámbitos podrían mejorar aún más?

Cree que va por buen camino. ¿Pero cómo lo sabe con seguridad si no dispone de una vista clara de las actividades, las oportunidades pendientes y en curso, y de la productividad de su equipo de ventas? ¿Y cómo puede encontrar problemas que no puede ver y hacerles frente?

Los paneles de Salesforce le ofrecen analítica comercial en tiempo real a demanda. Se basan en informes detallados, de manera que pueda visualizar las tendencias esenciales a lo largo del tiempo.

Y acceden a todos sus datos de marketing y de ventas en la nube, por lo que podrá ver qué está ocurriendo en ese momento y compartir dicha información con las partes interesadas fundamentales.

Mejor aún, es posible personalizar los paneles, por lo que resulta sencillo obtener la información concreta que precisa. Primero, decide qué desea que su panel le muestre. A continuación, define los datos para generar los informes de los que se alimentarán los paneles.

Qué informes resultan más útiles por separado, o bien para crear un panel ejecutivo que abarque toda la información. Consultamos a algunos aficionados a los paneles en Dreamforce 2012 y, a continuación, se exponen sus principales recomendaciones:

- Proceso de candidato a cierre de negociación
- Alerta de negociación importante
- Comparación con competidores
- Ventas combinadas por producto
- Clasificación de representantes de ventas

“

Al combinar **Data.com** y **Salesforce**, todo se encuentra en paneles e informes, y se trata de una plataforma intuitiva”.

> **Paul Leary**, presidente y socio de The Bespoke Collection



• Vaya al grano gracias a los informes y a los paneles. ✨

7 consejos de ventas prácticos ✨

No ha resultado una tarea sencilla, pero hemos condensado los principales puntos en una página. A continuación se exponen los principales consejos y los mejores recursos para comenzar.

CONSEJOS

1. Deje de introducir datos de forma manual

y utilice Data.com a fin de disfrutar de unos datos empresariales actualizados y completos.*

2. Comience a aprovechar las redes sociales

y recurra a los contactos de las redes sociales desde dentro de su Salesforce CRM.

3. Reciba alertas en tiempo real de Chatter

y derrote a la competencia.

4. Elimine las dificultades de la planificación territorial

gracias a la automatización de Salesforce.

5. Planifique la consecución de un acuerdo importante

y maximice los beneficios de cualquier cuenta.

6. Allane el camino para obtener más oportunidades

mediante el objeto de candidatos de Salesforce.

7. Consiga información valiosa gracias a los paneles

que muestran análisis en tiempo real.

*Requiere una licencia adicional.

RECURSO

Inicio rápido de Data.com:

➤ <http://bit.ly/DataDotComGetStarted>

Habilitación y configuración de contactos y cuentas de redes sociales:

➤ <http://bit.ly/TurnOnSocial>

Centro de formación de Chatter:

➤ <http://bit.ly/ChatterLearnMore>

Implementación de la gestión de territorios:

➤ <http://bit.ly/TerritoryMapping>

7 secretos de la planificación de cuentas:

➤ <http://bit.ly/AccountPlanningEbook>

Trabaje con clientes potenciales para orientar nuevas líneas de negocio:

➤ <http://bit.ly/WorkLeads>

Formación en Informes y paneles:

➤ <http://bit.ly/BuildReports>



La aplicación de ventas n.º 1 del mundo

Todo lo que necesita para incrementar los ingresos y potenciar la productividad

salesforce
sales cloud[®]