

7 importantes innovaciones de ventas para el 2014



salesforce®
sales cloud®

Avance hacia el futuro con mayor rapidez. Sus equipos de ventas se lo agradecerán.

Para aumentar los ingresos, necesita algo más que una mera aplicación de Administración de las relaciones con los clientes (CRM). Es por ello por lo que hemos creado este práctico resumen de sus principales innovaciones en ventas para el 2014.

La gestión de contactos no es más que el principio. Con la aplicación de CRM líder en todo el mundo, podrá realizar un seguimiento de toda su actividad de ventas (todos los candidatos, oportunidades y clientes) y tomar medidas dondequiera que se encuentre. De este modo, podrá dedicar más tiempo a las ventas y menos a rebuscar entre datos. Venderá productos a las personas adecuadas, al disponer de su información social y de datos de marketing personales. Ahora, todo el tiempo disponible irá dirigido a mejorar el equipo, con lo que podrá superar anteriores registros de ventas.

Cuando conecta con sus clientes de una forma completamente nueva, obtiene resultados satisfactorios con mayor rapidez. Esto se debe a que las relaciones lo representan todo. Avance y disfrute de la descarga completa de Salesforce.com; nuestra misión consiste en ayudarle a obtener el éxito.

¿Está demasiado ocupado para dedicar tiempo a la lectura del documento?

Diríjase directamente a nuestra demostración del rendimiento de las ventas ›





1. Cierre acuerdos con mayor rapidez, dondequiera que esté gracias a CRM, la aplicación líder del mundo.

Salesforce1 Platform ofrece a Sales Cloud el potencial que nunca antes tenía, y todo al alcance de sus manos. Ahora, los vendedores podrán crear aplicaciones personalizadas sin necesidad de volver a llamar al departamento de TI, así como acceder a una mayor cantidad de datos e información más rápido que nunca.

[Vea Salesforce1 en acción >](#)

2. Presentación de la herramienta de ventas más potente hasta la fecha: la aplicación móvil de Salesforce1.

Manténgase conectado dondequiera que se encuentre. Obtenga actualizaciones automáticas de todo lo que le interesa directamente en su sección de noticias en tiempo real. La aplicación móvil de Salesforce1 es social y cuenta con API abierta, por lo que podrá dirigir su negocio convenientemente desde su teléfono. Además, puede personalizarse por completo. De este modo, podrá crear un nuevo candidato desde el avión o echar un vistazo a sus oportunidades mientras toma el café de la mañana. Para sacar el máximo partido a cada momento, incluso en los días de mayor actividad, la aplicación móvil de Salesforce1 le ofrece información acerca de los elementos que tienen prioridad en función de las tareas y la programación diarias. Así, podrá centrarse en lo que de verdad importa.

Además, podrá llevar a cabo cualquier acción con tan solo un clic. Cierre un acuerdo, abra un caso, cree acciones personalizables específicas de su empresa e incluso integre aplicaciones de terceros. Todas estas acciones funcionan juntas y sin problemas.

Obtenga la aplicación móvil Salesforce1.





3. Aumente su productividad.

Proporcione a sus representantes todo lo que necesitan en un único lugar con Sales Cloud, una solución basada en Salesforce1 Platform. Así, podrán dedicar más tiempo a las ventas y menos a la búsqueda de información. Sus representantes pueden gestionar todo el ciclo del cliente, desde la captación del candidato hasta su rentabilización, sin necesidad de registrarse en varias aplicaciones. Y todo ello desde la aplicación de ventas líder en todo el mundo.

[Consulte nuestras herramientas de rendimiento de las ventas probadas ›](#)

4. Mejores datos, mejores ventas.

Gracias a Data.com, obtendrá acceso al instante a millones de contactos y perfiles empresariales D&B de gran calidad, creados directamente en la plataforma. Despídase de malgastar el tiempo rastreando la base de datos en busca de contactos y empiece a disfrutar de mejores datos y con mayor claridad desde el proveedor de datos líder. Además, dada la proliferación de usuarios en las redes sociales, Data.com ofrece información social de sus clientes y clientes potenciales desde sitios como LinkedIn, Facebook y Twitter en la plataforma; de este modo, no tendrá de emplear tiempo en las redes sociales.

Por si esto fuera poco, con la exigencia del aumento de las ventas internas en un 54 %, nuestra nueva consola de ventas facilita la comparación de varios candidatos en una única pantalla. De esta manera, sus representantes dedicarán más tiempo a las ventas y no lo perderán haciendo clic entre fichas y pantallas.

[Sea más productivo con Data.com ›](#)



5. Aumente y clasifique sus oportunidades en curso.

¿A cuántos candidatos no se les llega a realizar nunca un seguimiento o cuántos caen en el olvido? Evite que esto suceda gracias a la automatización de marketing; con ella, sus representantes tendrán visibilidad de los esfuerzos de marketing, lo que se traducirá en un trabajo conjunto de las ventas y el marketing sin esfuerzo.

Salesforce ofrece la automatización de marketing con Pardot con el fin de proporcionar a sus representantes información acerca de ventas importantes. Verá alertas acerca de los candidatos a los que debe prestar atención, así como puntuaciones que destacan la idoneidad de los mismos e información para decidir a cuáles debe llamar primero. Puede realizar más ventas y con mayor rapidez mediante listas de objetivos y la identificación de oportunidades de ventas cruzadas. Así, sus esfuerzos de ventas y sus inversiones de marketing se destinan donde realmente se necesitan, lo que deriva en nuevas oportunidades.

[Obtenga más oportunidades con Pardot ›](#)



6. Obtenga información para su negocio.

Evalúe a su empresa en tiempo real; para ello, ejecute análisis complejos directamente en Salesforce. Le ayudaremos a garantizar que las oportunidades en curso realmente cuentan de cara a los resultados, todo ello al instante.

Los paneles en tiempo real de Salesforce le ayudan a medir fácilmente los indicadores clave de rendimiento, así como a armonizar objetivos comunes. Planifique territorios con precisión y lleve a cabo análisis detallados para optimizar la asignación de recursos de ventas. Con Collaborative Forecasts, podrá ver de un vistazo las previsiones de todo su equipo y consultar todos los detalles de los acuerdos de representantes individuales. Así, sabrá exactamente a dónde se dirige. Cree informes conjuntos y aproveche bloques de datos. Realice un seguimiento de volúmenes de candidatos, tasas de conversión y cualquier aspecto de las oportunidades en curso. Obtendrá información empresarial de gran importancia y podrá planificar con tiempo y seguridad.

[Descubra al instante a dónde se dirige su empresa ›](#)



7. Oriente y motive a sus representantes de ventas.

Gracias a la armonización de sus departamentos y procesos, ahora, dispondrá de más tiempo para desarrollar oportunidades de aprendizaje que permitirán a todos los representantes ofrecer un rendimiento sobresaliente. Mientras que un representante trabaja con su cliente en un acuerdo, nuestros expertos pueden orientarlo en tiempo real desde cualquier parte del mundo; tomarán notas y establecerán objetivos en Work.com directamente en Salesforce1 Platform. Además, sus representantes pueden definir sus propios objetivos, confirmar conclusiones y crear credenciales que muestren su crecimiento.

Asimismo, en lugar de esperar a la revisión de rendimiento anual, puede establecer comprobaciones de rendimiento sencillas con el fin de proporcionar comentarios rápidos y significativos sobre llamadas de ventas, pruebas asistidas y demostraciones cuando realmente lo necesiten. De este modo, los representantes pueden aprender con mayor rapidez y corregir problemas al instante.

Conforme sus representantes desarrollan nuevas capacidades y comienzan a sacarles partido, es importante reconocer su éxito públicamente y recompensarles. Con ello, les subirá la moral y les demostrará qué comportamiento deben imitar para convertirse en los empleados con el mejor rendimiento.

Consiga que todos los representantes ofrezcan un rendimiento sobresaliente con Work.com »



Fomente el rendimiento. Consiga un 28 % más de ventas.

Tras leer *7 Big Dreamforce Takeaways for Sales* (7 grandes ideas de Dreamforce para las ventas), podrá optimizar su equipo de ventas con estas 7 innovaciones de salesforce.com. Nuestros clientes nos informan de importantes resultados:

Productividad de ventas de más de un 36 %
Conversión de candidatos de más de un 38 %
Aumento de las ganancias en más de un 26 %
Todo ello se traduce en un incremento de las ventas de más del 28 %.*

Saque el máximo partido a cada momento.
Su empresa y sus clientes se lo agradecerán.

[Consulte nuestras herramientas de rendimiento de las ventas probadas >](#)

Además, pregunte a su representante acerca de la edición de rendimiento todo en uno.

* Resultados notificados por el cliente, junio de 2013





VENTA. SERVICIO. PROMOCIÓN. ÉXITO.

Salesforce.com es la empresa de Administración de las relaciones con los clientes (CRM) líder en todo el mundo. Ayudamos a los negocios a transformar la manera en que conectan con sus clientes en lo referente a ventas, servicios y marketing. Nuestra plataforma posibilita que las empresas de cualquier tamaño ejerzan su actividad perfectamente y prosperen con mayor rapidez, y todo ello desde la nube. Para obtener más información acerca de salesforce.com (NYSE: CRM), visite www.salesforce.com o llame al 1-800-NO-SOFTWARE.