

Ventas

Tele-eficiencia ofrece una solución de conferencia unificada: audio – video – WEBconference, a precio fijo con un número ilimitado de reuniones y hasta 25 participantes. Se integra con la mayor parte de las aplicaciones CRM así como con Outlook y Skype. La solución está en español y es personalizable para cada empresa. Puede ser hospedada o instalada en la Intranet del cliente. Una prueba gratis de 30 días es oferta.



Problemática

Los desplazamientos para buscar un prospecto son costosos y no necesariamente justificados. La revisión de una propuesta con el cliente mejorará si se hace con el cliente en lugar de ser enviada por correo electrónico o mensajería. Ni qué decir de la coordinación de la respuesta a una licitación que involucra a varios recursos de la empresa, (no siempre disponibles), a pesar de que el plazo se aproxima rápidamente. Finalmente, el equipo de ventas no será el último en enterarse de alguna maniobra puesta en marcha por un competidor.

Solución

En ciertos casos y en casos ciertos, es más apropiado efectuar una reunión virtual con un prospecto, cliente, distribuidor o socio. Durante una WEBconferencia, una presentación *PowerPoint*, una demostración de un software o la consulta a un documento pueden hacerse en línea. Lo que es más, es una excelente manera de reforzar una propuesta enviada a un cliente por correo electrónico. Gracias al indicador de presencia del software de voz sobre IP, *Skype*, los colegas se reúnen de acuerdo a su accesibilidad y no únicamente a su disponibilidad para crear una licitación. Finalmente, una alarma de la actividad de la competencia permite intercambiar con la fuerza de ventas toda la información necesaria.

Resultados

Reduciendo los desplazamientos de los representantes crece proporcionalmente su tiempo de venta para así poder consagrarle más tiempo. El estrés que acompaña la respuesta a una licitación, disminuye con una mejor coordinación, pero particularmente la calidad de la respuesta será más clara a los ojos del cliente. Al compartir entre los miembros del equipo de ventas el posicionamiento de los competidores, se desarrollan de manera más sólida los argumentos y respuestas para neutralizar y rebasar a la competencia.

Conferenceware es una marca de comercio de Tele-eficiencia Inc. Las marcas mencionadas son propiedad de su fabricante respectivo. Para información, visite nuestro sitio WEB bajo Contactos.
© Copyright 2006 – Tele-eficiencia Inc. Todos los derechos reservados.
Reproducción autorizada con mención de la fuente.