

eSales



Tele-eficiencia ayuda a sus clientes a ganar tiempo, a mejorar su sinergia y a reducir los costos de desplazamiento.

Ofrece servicios de WEBconferencia a precio fijo, bajo la marca Conferenceware, integrados con softwares de CRM así como con Skype. Su interfase es en español y se personaliza para su empresa. También ofrece gratuitamente, un período de prueba de 30 días seguido por un contrato de servicio *trimestral o anual*.

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.

Introducción

eSales o eVentas se aplica a varias etapas del proceso de venta: en prospección durante un WEBinar, de una presentación, para la preparación de una licitación, revisión de una propuesta, negociación de un contrato y finalmente en la coordinación de un proyecto y el seguimiento de la satisfacción del cliente. En los últimos casos, se trata de lo que llamamos eMeeting. Ésta es también una herramienta muy útil para la formación comercial de nuevos representantes y socios en eLearning.

Preparación

El eSales gana al personalizar la entrada o lobby de la sala de conferencias mediante un modelo de concepción PowerPoint que ilustre el sector de actividad del cliente. Se le ofrece una amplia gama que encontrará entre los *Recursos* bajo la rúbrica de *SERVICIO*. Además, el mismo modelo puede servir para la presentación a prospectos. En función al número de participantes, se puede optar por una conversación telefónica o un servicio de audioconferencia. La invitación en sí misma, se transmite por correo electrónico con integración en la mayoría de los casos, con las aplicaciones CRM. En el caso de colegas, la invitación se puede hacer con Skype, seguida de una indicación de presencia.

Desarrollo

Varias funcionalidades de Conferenceware contribuyen al éxito del eSales. En primer lugar, una presentación PowerPoint y el compartir la pantalla para realizar una demostración de software o para mostrar documentos Word o Excel, por ejemplo, archivos o imágenes. Además, varios animadores pueden intervenir bajo la dirección de un maestro de conferencia. El animador puede transmitir a los participantes cualquier tipo de documento, como una propuesta. Finalmente, la opinión del prospecto, aunque generalmente de su red de influenciadores, puede ser solicitada gracias a un mini cuestionario como sobre la importancia que ellos dan a los diferenciadores lo que permite detectar sus criterios de compra.

Seguimiento

Conferenceware proporciona un reporte detallado de los participantes a una WEBconferencia y de sus respuestas a cada una de las preguntas. Por otro lado, la grabación completa de una WEBconferencia, voz e imágenes, se importa en el disco local y se guarda en el expediente del cliente de su software de CRM como un archivo anexo a un contacto. En diferido, constituye una herramienta para la revisión de oportunidades por un director de ventas o de material pedagógico par la formación de representantes, el todo para compartir las mejores prácticas.