



#desarrollomercado /VENTAS

8 estrategias para la implantación efectiva de un CRM

CONSEGUIR QUE NUESTRO MODELO COMERCIAL, Y NUESTRA FORMA DE TRABAJAR, VAYA DIRECTAMENTE RELACIONADA Y VINCULADA CON NUESTRO **CRM**

¿A QUÉ COMERCIAL NO LE INTERESA TENER UNA BASE DE DATOS DE SUS CLIENTES?

¿Y SI ADEMÁS ESA BASE DE DATOS ESTÁ SEGMENTADA CON LOS PARÁMETROS QUE UTILIZO PARA TRABAJAR TODOS LOS DÍAS?

GESTIONAR LOS CLIENTES DE LA EMPRESA DESDE EL DESCONOCIMIENTO Y SIN CONOCER LA ACTIVIDAD Y LA EFECTIVIDAD DEL EQUIPO COMERCIAL EN EL DÍA A DÍA

ifedes
DESARROLLO DE NEGOCIO
#infoifedes

1.



Implicar, trasladar y explicar a tu equipo cuál es **TU ESTRATEGIA CRM** y cómo funciona.

2.

Conocer la información relevante que pueda influir en una futura operación comercial:

LLAMADAS

CORREOS ELECTRÓNICOS

OPORTUNIDADES :
TANTO GANADAS COMO PERDIDAS

OFERTAS PRESENTADAS

El comercial podrá controlar mejor todas las gestiones con sus clientes y tener una agenda organizada

3.

Disponer de todos los datos necesarios del cliente y la fuerza comercial

REGISTRA CADA PASO QUE REALICES

EVITAR TENER QUE HACER REUNIONES O PREGUNTAR

4.



CREAR, DETECTAR Y EVALUAR todas las oportunidades de venta

5.

Asigna la cantidad económica de la propuesta comercial y detéctalo como una **OPORTUNIDAD**

6.

Añade **INDICADORES DE TIEMPO** (en horas) para cada uno de las previsiones de venta



7.

Al ganar o perder una venta registra cuáles fueron los motivos

REPLANTEAR ESTRATEGIAS DE DINAMIZACIÓN COMERCIAL

8.

Promover el cambio en la empresa para la mejora y la continua adaptación al mercado

