

Activate Digital Selling

Cuatro pasos para adaptarse a la nueva realidad de compra

El recorrido del cliente ha cambiado

Los compradores pasan más tiempo buscando información de manera independiente

Los compradores pasan el 6 % de su tiempo con cada representante de ventas¹

6%

Actualmente, los grupos de compradores B2B son más diversos

El 75 % de los compradores afirma que sus compras involucraron a personas de una amplia variedad de roles, equipos y ubicaciones²

75%

Los compradores quieren una experiencia B2B

Los miembros de la generación milenial constituyen el grupo de compradores B2B más grande³

45%

100%

Los compradores desean y necesitan experiencias digitales

Actualmente, casi el 100 % del recorrido de B2B se realiza de manera digital⁴

1 Guíe a los clientes y colabore con ellos de manera remota



Ágil

Manténgase ágil con **actividades o secuencias que la IA organiza según la prioridad** y cadencias de ventas que se ajustan rápidamente para reflejar las instrucciones nuevas de la empresa para vender durante este tiempo



Virtual

Dé vida a sus productos con **demos 3D virtuales** mediante D365 Product Visualize



Informado

Colabore a través de **videokonferencias** con Microsoft Teams y utilice LinkedIn para mantenerse informado sobre las personas interesadas y responsables de la toma de decisiones

2 Comprenda a sus clientes y fortalezca las relaciones



Integral

Obtenga **una visión integral del cliente** una visión integral del cliente



Predictivo

Prediga los cambios a corto plazo en la demanda y el mercado, y rastree palabras clave para **encontrar cambios competitivos** en tiempo real



Interactivo

Reúna de manera automática **comentarios y opiniones directamente de los clientes** mediante sondeos y reseñas web

3 Optimice los procesos para reducir los costos



Unificar

Elimine los silos funcionales y reduzca los costos con datos **unificados de ventas y marketing**, y procesos empresariales conectados



Automatizar

Redirija y remita a una instancia superior **las solicitudes de los clientes** de manera automática para mantener la capacidad de respuesta a través de Microsoft Power Automate



Proteger

Controle el riesgo administrando **el fraude** y proteja sus ingresos digitales con Microsoft Fraud Protection

4 Ayude a sus equipos a adaptarse a los entornos que cambian rápidamente



Decisivo

Ofrezca **preparación y toma de decisiones basadas en información** para ayudar a centrar la atención del administrador con Microsoft Power BI



Preparado

Identifique candidatos e **incorpore recursos de ventas** para tolerar los aumentos en la demanda



Interactivo

Siga capacitando a su plantilla y mejorando las ofertas de capacitación de los equipos de ventas con **formación y aprendizaje interactivos en línea**