

Melhor Prática do CRM On Demand: Replique Seus Melhores Vendedores.

Replique o sucesso das vendas, com os processos usados pelos melhores vendedores em toda a organização.

Estratégias de CRM bem-sucedidas aumentam a efetividade das vendas.

Incorpore práticas de vendas comprovadas às estratégias de CRM pertinentes à empresa nos seguintes aspectos:

- **Pessoal** – adotando programas para treinar os vendedores e garantir a adesão dos usuários às tecnologias e processos;
- **Processos** - implementando processos de negócios consistentes, como metodologias de vendas;
- **Tecnologia** – fornecendo aos vendedores ferramentas fáceis de usar para executar os processos de negócios.

Empresas de todos os tamanhos enfrentam problemas comuns de efetividade das vendas. Processos de vendas inconsistentes, falta de acesso às informações certas, baixa produtividade de vendas e falta de idéias práticas - tudo isso são fatores que impedem que uma empresa maximize sua receita e seus lucros. Este sumário descreve como as empresas podem aumentar a efetividade das vendas, replicando os processos de vendas comprovadamente bons e usados por seus melhores vendedores.

O Desafio da Efetividade nas Vendas.

Hoje em dia, a efetividade nas vendas é um item primordial nas agendas dos executivos de vendas. Em um levantamento feito em 2006, com 1.275 empresas em todo o mundo, a CSO Insights descobriu que o aumento da efetividade nas vendas foi classificado pelos executivos de vendas como um de seus três principais objetivos de negócios. Esses executivos também viam a efetividade de vendas como um fator impulsionador essencial para aumentar a receita e ampliar a participação no mercado.

Ao contrário da eficiência das vendas para a qual os gerentes de vendas tradicionalmente dirigem sua atenção, o aumento da efetividade das vendas requer que as empresas adotem uma visão mais abrangente das vendas, concentrando seus esforços em pessoal, processos, tecnologia e, o mais importante, nas melhores práticas.

Concentre-se em *Como Você Vende*, e não em *O Que Você Vende*.

As empresas de hoje precisam se diferenciar, concentrando suas atenções em *como* elas vendem, e não em *o que* vendem. O customer relationship management (CRM) pode desempenhar um papel fundamental para conseguir essa diferenciação. Uma estratégia de CRM bem-sucedida pode aumentar a efetividade das vendas, especialmente quando incorpora as melhores práticas de vendas, que refletem sucessos comprovados.

Melhor Prática do CRM On Demand: Replique Seus Melhores Vendedores.

Replique o sucesso das vendas, com os processos usados pelos melhores vendedores em toda a organização.

Estratégias de CRM bem-sucedidas aumentam a efetividade das vendas.

Incorpore práticas de vendas comprovadas às estratégias de CRM pertinentes à empresa nos seguintes aspectos:

- **Pessoal** – adotando programas para treinar os vendedores e garantir a adesão dos usuários às tecnologias e processos;
- **Processos** - implementando processos de negócios consistentes, como metodologias de vendas;
- **Tecnologia** – fornecendo aos vendedores ferramentas fáceis de usar para executar os processos de negócios.

Empresas de todos os tamanhos enfrentam problemas comuns de efetividade das vendas. Processos de vendas inconsistentes, falta de acesso às informações certas, baixa produtividade de vendas e falta de idéias práticas - tudo isso são fatores que impedem que uma empresa maximize sua receita e seus lucros. Este sumário descreve como as empresas podem aumentar a efetividade das vendas, replicando os processos de vendas comprovadamente bons e usados por seus melhores vendedores.

Replique o Sucesso das Vendas.

Fazer com que todos os seus vendedores tenham o mesmo desempenho dos melhores vendedores de sua empresa é uma das melhores práticas de CRM que pode afetar diretamente os seus resultados. A obtenção desse resultado é um processo dividido em duas partes.

Primeiro: as empresas precisam identificar e documentar os comportamentos e técnicas empregados pelos melhores vendedores. Tendo por base essas informações, as organizações podem definir uma metodologia de vendas comum para implementar esses processos e melhores práticas em toda a empresa.

Segundo: as empresas precisam estimular o comportamento de vendas correto nos momentos certos. Com treinamento, ferramentas de vendas e incentivos, os vendedores podem aderir facilmente à metodologia de melhores práticas de vendas.

Para obter a efetividade de vendas, as empresas devem considerar os seguintes critérios ao selecionar um fornecedor de CRM:

- **Metodologias de vendas padronizadas, porém flexíveis** – a gerência de vendas deve ser capaz de definir estágios de vendas específicos para sua metodologia diretamente no aplicativo e fazer alterações conforme a necessidade. Com processos de vendas consistentes, todos os vendedores podem replicar as técnicas e comportamentos comprovados dos vendedores mais bem-sucedidos;
- **Treinamento passo a passo** – ao clique de um botão, os representantes de vendas podem receber orientação em tempo real sobre exatamente o que fazer em um determinado estágio das vendas. Isso é particularmente útil para os representantes de vendas não tão experientes;
- **Acesso a Recursos de Vendas Relevantes** – ferramentas de vendas contextuais estão disponíveis automaticamente para os usuários em cada estágio das vendas. Permitir o acesso às informações críticas no momento certo do processo de vendas ajuda a aumentar a efetividade e a produtividade das vendas;
- **Acesso a dados consistentes** – para garantir a boa qualidade dos dados, certifique-se de que todos os vendedores insiram informações quantitativas e qualitativas relevantes em cada estágio das vendas. Dados precisos permitem que os usuários e a gerência de vendas tenham uma visão completa das oportunidades de vendas e favorecem uma análise significativa do desempenho das vendas em tempo real;
- **Criação e atribuição automática de tarefas** – um fluxo de trabalho pré-incorporado que cria e atribui automaticamente atividades recomendadas em cada estágio das vendas reforça a metodologia de vendas de uma empresa. Um fluxo de trabalho automático também permite que os vendedores se concentrem em tarefas de vendas relevantes, ao invés de tarefas administrativas;
- **Análise avançada** – monitore o desempenho das vendas usando a análise histórica e em tempo real. A gerência de vendas pode usar relatórios analíticos predefinidos para identificar rapidamente problemas em potencial e tomar as medidas corretivas pertinentes antes que seja tarde demais.

Usando o CRM On Demand Sales Process Coach.

Todos os requisitos de uma solução bem-sucedida de efetividade de vendas estão disponíveis no CRM On Demand Sales Process Coach. O Sales Process Coach é um recurso de fluxo de trabalho pré-incorporado exclusivo do CRM On Demand. Com o Sales Process Coach, a gerência de vendas pode definir uma metodologia de vendas comum, estimulando o comportamento de vendas correto por meio de ferramentas de vendas e da orientação quanto às melhores práticas comprovadas e em cada estágio do processo. O Sales Process Coach promove um alto índice de adesão dos usuários e a qualidade dos dados, solicitando que os usuários forneçam os dados necessários específicos de cada estágio das vendas. Por último, ele estimula a ação, atribuindo atividades automaticamente a cada representante de vendas com base no estágio de vendas em questão. Com a estrutura de vendas e a linguagem comum propiciada pelo Sales Process Coach, a equipe de vendas pode fazer suas previsões de forma mais coerente em toda a empresa.

Sobre o CRM On Demand.

CRM On Demand é uma solução completa de CRM hospedada fornecida pela web como um serviço de assinatura. Ela se destina a empresas que buscam uma solução de CRM fácil de usar, que possa ser disponibilizada com rapidez, facilidade e viabilidade, sem nenhum investimento imediato em TI. O CRM On Demand faz parte da grande variedade da Oracle de ofertas de CRM locais e on demand. A Oracle é a líder mundial no fornecimento de CRM.

FALE CONOSCO

Para obter mais informações, ligue para 0800 891 4433 ou visite o site www.crmondemand.com.