Publicado en Madrid el 13/09/2019

Las empresas con un SFA de calidad optimizan mejor las estrategias comerciales, según Telynet

Telynet considera indispensable contar con un programa de Gestión de Automatización de Fuerza de Ventas para la optimización de las estrategias comerciales establecidas para conseguir el volumen de negocio deseado

Cada vez más compañías entienden la necesidad de contar con una plataforma en la que controlar cada uno de los aspectos referentes a su relación con el cliente, mejorando así las prestaciones en esta interacción y suponiendo un auténtico valor añadido para todo aquel que disfruta de sus productos o servicios.

Telynet, empresa referente en SFA y soluciones móviles para empresas, ofrece algunos de los objetivos más importantes que debe tener un sistema como el suyo para mejorar la relación con los clientes:

Conocer bien al cliente: a través de este software, se puede conocer en profundidad las necesidades de cada uno de los clientes de la entidad, permitiendo así un servicio que logrará mejorar la fidelización y, por tanto, redundará en mayores volúmenes de negocio. A través de un control de 360, se puede ofrecer a los usuarios soluciones de movilidad, web y B2B multiplataforma.

Mejor planificación de agenda: con esta plataforma, se puede gestionar con mayor eficiencia las visitas y llamadas para mejorar el servicio que se empleaba antes de la proliferación de estos programas.

Registro de oportunidades de venta: se consigue definir el método idóneo para incrementar la venta o presentar novedades en el producto, definiendo también los posibles riesgos de pérdida del usuario para asegurar la transacción.

Sistema de reclamaciones optimizado: con el módulo destinado a las sugerencias de los clientes, se puede establecer un flujo adecuado para llegar a una solución de forma más ágil que si se carece de esta herramienta.

Control y gestión de gastos: a través de sus diferentes vistas por periodos o según si se trata de fijos o variables, las empresas pueden visualizar y gestionar todos los gastos que se efectúen en el seno de su actividad, estipulando así un flujo adecuado para administrarlos.

Toda la información en un solo clic: gracias a las herramientas que ofrecen estas plataformas, los responsables podrán consultar cualquier tipo de información sobre las operaciones desarrolladas, como las actividades detalladas, las respuestas a encuestas de satisfacción, el responsable de la consulta, etc.

Además de estas cualidades tan convenientes para el devenir de las compañías, Telynet ha incorporado K-Sandra, un sistema para la Inteligencia Artificial propia que mejora la gestión comercial en cuanto a segmentación de los clientes, sugerencia de pedidos y aplicación de promociones.

Como se puede comprobar, está muy extendido el SFA dentro de la actividad de las empresas en busca de optimizar al máximo sus flujos para tener controlada en todo momento aquella información necesaria para garantizar la rentabilidad y el futuro de las compañías en este mercado actual tan competitivo.

Datos de contacto:
Telynet
902 189 198

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Marketing Emprendedores E-Commerce Recursos humanos

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es