

Leadera Optimize multiplica las ventas al adjudicar el mejor vendedor para cada cliente

El módulo se integra con los principales CRM y con cualquier herramienta a la que se desee distribuir las oportunidades comerciales y permite el control, en tiempo real, de la rentabilidad de las oportunidades de las campañas digitales que se generan y su conversión a ventas

No todos los clientes son iguales, ni tampoco todos los vendedores. Muchas ventas se pierden por desconocimiento del producto, falta de conexión con la necesidad real del cliente potencial, o por la incapacidad de reconducir al potencial cliente a otro producto similar o realizar una venta cruzada. El módulo Leadera Optimize de Leadera Marketing Solutions ayuda a multiplicar las ventas adjudicando el mejor vendedor para cada producto y/o tipo de cliente.

Leadera Optimize automatiza la tarea de asignar las oportunidades comerciales (leads) a los mejores vendedores de acuerdo con el perfil y/o los intereses del potencial cliente. “El comercial apasionado por un producto -explica Diego San Román, director de Leadera Marketing Solutions de Dominion Digital- lo venderá mejor que otro al que apenas le interesa y, a menudo, encontramos vendedores que no rematan la venta porque, o bien desconocen el producto, o les falta la pasión para convencer al cliente. Además, si la venta es más transaccional y se puede realizar a través de un ecommerce, Leadera Optimize asignará esas oportunidades a ese canal u otro que pueda convertir adecuadamente, según el criterio de la empresa que vende”.

Leadera Optimize es una plataforma digital que permite filtrar los contactos hasta identificar los leads más cualificados, mejorando el rendimiento de cada reparto entre los comerciales, con el fin de aumentar las ventas. Además de asegurar el máximo retorno de inversión de todas las acciones de marketing y comerciales, mejora en más de un 20% los ratios de conversión.

El módulo se integra con los principales CRM y con cualquier herramienta a la que se desee distribuir las oportunidades comerciales, sin necesidad de tener conocimientos técnicos. Además, permite tener el control, en tiempo real, de la rentabilidad de las oportunidades de las campañas digitales que se generen, hasta que los comerciales las conviertan en ventas. Al ser una herramienta de reparto inteligente, se evitan posibles fugas de ventas (gracias a los algoritmos de scoring). Asimismo, el módulo registra el rendimiento de todo el proceso, reduciendo tiempo y costes, además, informa sobre qué plataforma comercial (vendedor, televendedor, ecommerce, chatbot,, etc.) convierte mejor el lead en venta en cada caso.

Leadera Optimize permite identificar inmediatamente las personas que, a través de una campaña, han mostrado interés por determinado producto o servicio (leads) y las contacta al momento para maximizar las oportunidades de venta. En base a esta interacción, crea diferentes reglas de reparto de los leads de todas las campañas, para que lleguen al mejor vendedor de cada producto, en un proceso de mejora continua basado en sistemas de Inteligencia Artificial.

Datos de contacto:

MIGUEL ÁNGEL TRENAS
622836702

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Internet Marketing](#) [Tecnología Digital](#) [Gran consumo y distribución](#)

NotasdePrensa

<http://www.notasdeprensa.es>