Microsoft

AITANA
Tecnología | Innovación | Compromiso

# Activate Digital Selling

## Cuatro pasos para adaptarse a la nueva realidad de compra

### El recorrido del cliente ha cambiado

**6 %**

**Los compradores pasan más tiempo buscando información de manera independiente**

Los compradores pasan el 6 % de su tiempo con cada representante de ventas[1]

**100 %**

**Los compradores desean y necesitan experiencias digitales**

Actualmente, casi el 100 % del recorrido de B2B se realiza de manera digital[4]

**75 %**

**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 ubicaciones[2]

**45 %**

**Los compradores quieren una experiencia B2B**

Los miembros de la generación milenial constituyen el grupo de compradores B2B más grande[3]

## 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 v ideoconferencias 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

mkt@aitana.es
902 509 222 I 647 895 564
www.aitana.es