

# Potencia tu CRM

**3 formas en que Viva Sales mejora la productividad y devuelve a los comerciales lo que más les gusta: conectar con los clientes**

## Los comerciales quieren dedicar más tiempo a la venta y menos a la administración

A los comerciales les gusta centrarse en las actividades que más valoran: quieren establecer objetivos, conectar con los clientes y crear relaciones sólidas, no perder el tiempo introduciendo datos.

Y para tener el mayor éxito posible -y que su organización también lo tenga- los comerciales necesitan tener al día los datos de los clientes, todo ello sin perder el ritmo de trabajo.

Viva Sales puede ayudarte.



**34%**

del tiempo el comercial se dedicada a tareas administrativas.<sup>1</sup>

**32%**

del tiempo el comercial se dedica a vender.<sup>1</sup>

**54%**

de los comerciales afirman que las herramientas de venta les permiten establecer relaciones más sólidas con los clientes.<sup>2</sup>

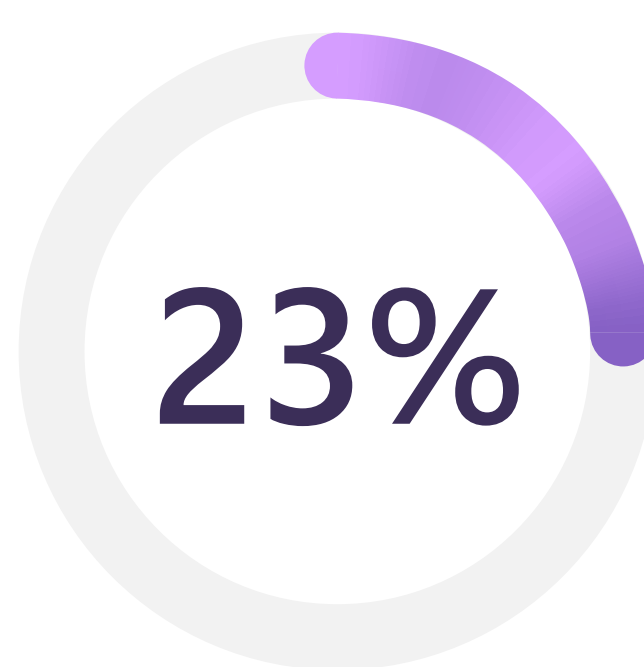
## 3 formas en que Viva Sales capacita a los comerciales

Viva Sales es una aplicación de experiencia de ventas que funciona con cualquier CRM.

### 1. Mayor productividad y eficiencia

Viva Sales recopila automáticamente datos de todas las aplicaciones de Microsoft 365 a través de cada punto de contacto con el cliente, por lo que los comerciales no tienen que introducir datos manualmente.

**Olvídate de introducir datos con Viva Sales.**

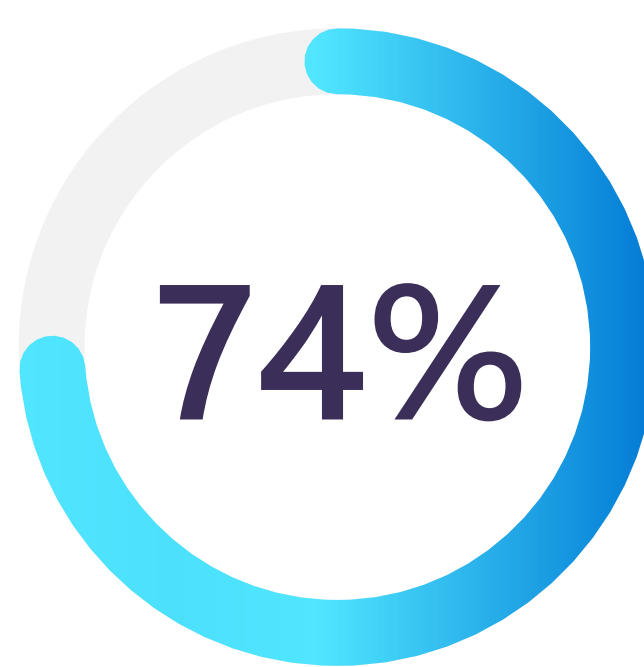


de los empresarios afirman que la introducción manual de datos es el mayor problema de la gestión de las relaciones con los clientes, seguido de la falta de integración de datos (17%).<sup>3</sup>

### 2. Conecta los datos

Viva Sales ofrece inteligencia de conversación en las llamadas de Teams incluyendo automáticamente un resumen ejecutivo, la transcripción de la llamada y KPI útiles como la velocidad media de conversación y el ratio de conversación/escucha y la relación entre conversación y escucha.

**Obtén información práctica en tiempo real con Viva Sales.**

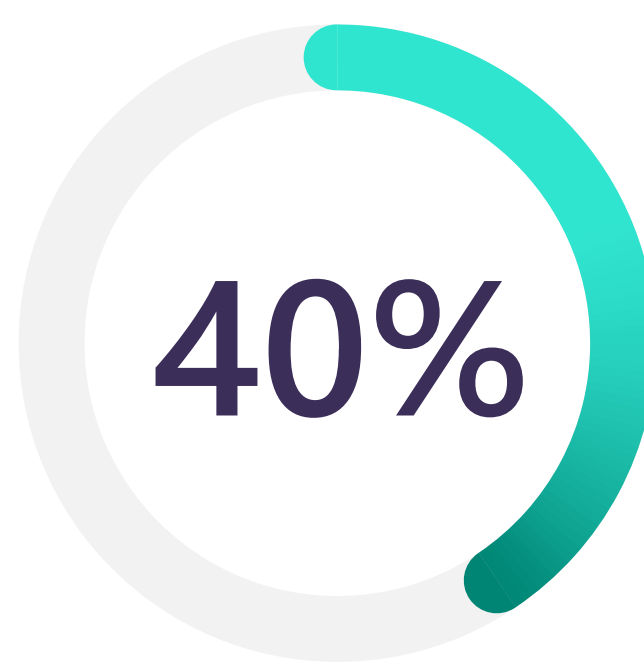


de los comerciales calificaron las herramientas de inteligencia de ventas de críticas o extremadamente críticas para cerrar acuerdos.<sup>4</sup>

### 3. Incrementa las ventas

Viva Sales ofrece recomendaciones basadas en IA que mejoran la experiencia del vendedor y optimizan de ventas.

**Conoce la siguiente mejor acción con Viva Sales.**



mayor productividad en las empresas situadas en el cuartil superior de gestión del tiempo, el talento y la energía.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> "Selling in the Age of Ceaseless Change," CSO Insights. 2019.

<sup>2</sup> "The LinkedIn State of Sales Report 2021," LinkedIn. 2021.

<sup>3</sup> "State of Inbound Report," HubSpot. 2017.

<sup>4</sup> "The LinkedIn State of Sales Report 2020," LinkedIn. 2020.

<sup>5</sup> "The Pandemic Is Widening a Corporate Productivity Gap," Harvard Business Review. 2020.

**¿Quieres un equipo comercial más feliz y aumentar las ventas?**

**Descubre más sobre Viva Sales >**

[mkt@aitana.es](mailto:mkt@aitana.es)

647 895 564

[www.aitana.es](http://www.aitana.es)

**Microsoft Viva Sales**