

DE SIEBEL CRM ON DEMAND PARA VENTAS



LA SOLUCIÓN DE CRM
BAJO DEMANDA MÁS
COMPLETA DEL MUNDO

- Fácil de usar
- Implantación rápida
- Análisis potente
- Centro de contacto integrado
- Soluciones sectoriales preintegradas
- Mejores prácticas de ventas, marketing y servicio integradas

Siebel CRM On Demand puede aumentar la eficacia y la efectividad de su equipo de ventas, con drásticas mejoras de los ingresos y la rentabilidad. Siebel CRM On Demand le da las herramientas que necesita para maximizar el rendimiento de ventas gracias a su funcionalidad exclusiva, como la previsión automática, el análisis integrado, el instructor de ventas o la gestión de clientes potenciales de ciclo cerrado.

MAYOR PRODUCTIVIDAD EN VENTAS

Siebel CRM On Demand ofrece potentes herramientas que ayudan a cerrar más tratos en menos tiempo. Siebel CRM On Demand proporciona una imagen completa de cada oportunidad, lo que facilita a los profesionales de las ventas la valoración inmediata del estado de los tratos y la rápida aplicación de estrategias focalizadas para cerrarlos. Los responsables de ventas también disfrutan de flexibilidad para crear múltiples procesos de ventas orientados a distintos segmentos sin prescindir de un ciclo de ventas unificado. Siebel CRM On Demand permite gestionar las actividades de forma fácil y rápida, crear listas de tareas pendientes, programar actividades y citas, y supervisar las prioridades y las fechas límite.

Siebel CRM On Demand es también la única solución de CRM alojado que ofrece potentes herramientas de análisis de ventas para comparar ciclos de ventas medios, índices de cierres de ventas, tamaños de transacción y otros parámetros clave del rendimiento. Para maximizar la productividad de los profesionales de ventas y marketing que no están siempre en la oficina, Siebel CRM On Demand también se puede utilizar sin conexión a internet (“offline”) a través de Microsoft Outlook, PDA PocketPC y PDA Palm. Mediante la consolidación de los datos críticos y la dinamización de las tareas, Siebel CRM On Demand deja a los profesionales de ventas más tiempo para dedicarse a su verdadero cometido: vender.

PRÁCTICAS RECOMENDADAS INCLUIDAS

Siebel CRM On Demand permite incorporar en la aplicación las prácticas y procesos de ventas recomendados. El instructor de procesos de ventas puede configurarse para orientar a los profesionales en la vía más efectiva para cerrar tratos en cualquier punto del proceso. En cada fase de ventas, la aplicación presenta la información más relevante, puede recopilar los datos críticos sobre oportunidades o incluso crear automáticamente tareas para cualquier miembro del equipo encargado de gestionar las oportunidades. La incorporación en la aplicación de las prácticas recomendadas de la empresa genera mayores índices de cierres de ventas y acorta los ciclos de ventas y la curva de aprendizaje de los nuevos profesionales.

MAXIMICE LOS INGRESOS POR CUENTA

Siebel CRM On Demand suministra un historial completo de todas las interacciones con los clientes, lo que permite conocer a fondo las cuentas a las que se está dirigiendo.

CARACTERÍSTICAS CLAVE**GESTIÓN DE PREVISIONES**

- Previsiones automáticas
- Historial de oportunidades
- Acumulación automática
- Integración de análisis

GESTIÓN DE OPORTUNIDADES

- Panel de análisis del ciclo
- Instructor de procesos de ventas
- Proceso de ventas múltiple
- Calificación inteligente de los clientes potenciales
- Evaluación de oportunidades

GESTIÓN DE CUENTAS Y CONTACTOS

- Análisis integrados
- Integración de correo de Outlook
- Integración de correo de Lotus Notes

GESTIÓN DE CUOTAS

- Definiciones de cuotas prorrateadas
- Definiciones de objetivos

GESTIÓN DE CALENDARIO Y DE TAREAS

- Calendario avanzado
- Planificación rápida de acciones pendientes

ACCESO SIN CONEXIÓN A INTERNET

- Sincronización con Outlook, PDA PocketPC y PDA Palm
- Cliente fuera de línea

Además, los profesionales de ventas pueden planificar y supervisar las actividades asociadas a las cuentas, analizar clientes para identificar las cuentas con mayor rendimiento, analizar cuentas por zona, sector e ingresos anuales, y abrir nuevas oportunidades de negocio con cuentas existentes para elevar los ingresos por cliente.

OPTIMIZACIÓN DE LA SEGMENTACIÓN Y LA COBERTURA DEL MERCADO

Las reglas flexibles de asignación de Siebel CRM On Demand permiten destinar los clientes potenciales automáticamente a los miembros más apropiados del equipo de ventas. Las reglas pueden aplicar criterios de zona geográfica, sector, tamaño de cuenta, interés del producto u otros. Mediante el análisis del ciclo de ventas y de la distribución de los ingresos, los responsables de ventas pueden cerciorarse de que su equipo asume las zonas, los sectores y las empresas adecuados. Resultado: cobertura de tratos al 100%. Asignaciones más estratégicas de los clientes potenciales. Mayor control durante el proceso de seguimiento de los clientes potenciales.

PREVISIONES DINÁMICAS

Siebel CRM On Demand elimina las largas provisiones manuales y asegura la precisión con una ubicación central para todos los datos de oportunidades. Siebel CRM On Demand facilita la previsión de ingresos e ingresos continuados. Con el soporte integrado de catálogos de producto, los equipos de ventas también pueden prever y supervisar los productos vendidos con cada oportunidad, así como realizar un análisis histórico de tendencias para comprobar si se cumplen sus provisiones.

GESTIÓN DE CUOTAS SIMPLE

Con Siebel CRM On Demand, a los responsables de ventas les resulta fácil diseñar programas de cuotas para motivar a su equipo y contribuir a los objetivos estratégicos de la empresa. Pueden definir rápidamente objetivos mensuales, trimestrales o anuales y prorratear las cuotas para los representantes que se incorporen a programas que ya están en marcha. Basta con pulsar un botón para ver una comparación entre cuotas e ingresos cerrados, esperados y previstos, lo que proporciona a todos los miembros del equipo una imagen nítida de sus objetivos y sus progresos hasta la fecha.

CONCLUSIÓN

Siebel CRM On Demand ayuda a las organizaciones a cerrar más tratos en menos tiempo, porque ayuda a los profesionales de ventas a realizar provisiones más exactas, a gestionar mejor el ciclo de ventas y a aumentar la productividad del equipo de ventas. Para obtener más información sobre cómo Siebel CRM On Demand ayuda a los equipos de ventas a cerrar más tratos en menos tiempo, llame al 900 962 900 o visite www.crmondemand.com.

Copyright 2004, 2006, Oracle. Reservados todos los derechos.

Este documento se proporciona exclusivamente a título informativo y su contenido puede verse modificado sin previo aviso. No se garantiza que este documento esté libre de errores, ni está sujeto a ninguna otra garantía ni condición, expresada oralmente o implicada por ley, incluidas las garantías y condiciones implícitas de comercialidad o idoneidad para un fin determinado. Rechazamos expresamente cualquier responsabilidad con respecto a este documento, y no se constituye ningún tipo de obligación contractual directa o indirectamente a partir de este documento. Este documento no puede reproducirse ni transmitirse de ninguna forma ni por ningún medio, sea electrónico o mecánico, para ningún fin sin nuestra autorización previa y por escrito.

Oracle, JD Edwards, PeopleSoft y Siebel son marcas comerciales registradas de Oracle Corporation y/o sus afiliadas. Otras marcas pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.