

Kit de herramientas tecnológicas para **identificar y analizar datos en tu área de ventas**

La tecnología le da alternativas a negocios como el tuyo para que puedas recopilar y analizar datos comerciales con mayor precisión. Estas son algunas herramientas que puedes incluir en tu empresa para lograr más ventas.





Tableau

Transforma datos puros en tableros que facilitan su visualización con el fin de que el equipo comercial no pierda tiempo haciendo reportes infinitos y lo invierta en cerrar oportunidades que impacten positivamente el ciclo de la venta. Elimina el ruido que genera la información que no es relevante.



Agentforce

Agentforce Sales

Hace más sencilla la visualización y análisis en tiempo real de métricas como la tasa de victorias (Win Rate) o la velocidad del embudo de ventas. Así, los líderes pueden identificar cuellos de botella y buenas prácticas que puede repetir el equipo comercial.

salesforce

Salesforce

Conecta fuentes de datos externas (como redes sociales) con el perfil interno del cliente. Esta visión 360 ayuda a los equipos comerciales a reaccionar a las necesidades del mercado a tiempo.



DATA 360

Salesforce Data 360

Sirve para construir perfiles de clientes y segmentos, activar campañas en el momento adecuado, conocer el contexto del mercado y elegir el canal correcto. La redefinición de estrategias comerciales y la identificación de nuevas oportunidades de crecimiento son más sencillas con esta herramienta.

HubSpot

Smart CRM de HubSpot

Incluye herramientas gratuitas para conectar datos, equipos y clientes en una plataforma centralizada. Sus características de IA permiten unificar las estrategias de marketing, ventas y servicio al cliente.