

PÁSESE A

HyperIntelligence

PARA POTENCIAR LAS VENTAS

Descubra la solución que proporciona al instante a los equipos de ventas las respuestas que necesitan, sin tener que examinar hojas de cálculo y bases de datos. Si desea convertir oportunidades más rápido o gestionar ciclos de ventas de forma MÁS ágil, estas son las razones principales por las que su equipo necesita HyperIntelligence en 2022.

Aunque se necesitan 8 clics de media para generar una conversión, **los profesionales con mejores resultados solo usan 5 clics en promedio.**

<https://99firms.com/blog/sales-statistics/#gref>

Los compradores no tienen tiempo que perder. Si sus representantes de ventas no tienen acceso inmediato a la información necesaria para cerrar una operación, no estarán atendiendo adecuadamente a sus clientes o posibles clientes.

Proporcione a los representantes los recursos para hablar con confianza accediendo de forma contextual 360° a los datos de los clientes. Con HyperIntelligence, los números y las ofertas personalizadas que necesitan aparecen sin clics, directamente en las herramientas que sus representantes ya utilizan.

11
meses

Los representantes de ventas recién contratados requieren una media de 10 semanas de formación. Sin embargo, solo se vuelven productivos después de unos **11 meses.**

<https://financesonline.com/sales-statistics/>

Si la información agregada en su CRM no está actualizada, eso está afectando sus resultados. Campos que faltan, formato no válido o datos de contacto obsoletos, impiden que su equipo de ventas funcione a toda velocidad.

En 2022, el recorrido del comprador es no lineal. Los puntos de contacto se capturan desde varios sistemas, por lo que HyperIntelligence ofrece una instantánea de la información que su equipo necesita obtener de todos ellos. Alivie el trabajo de los representantes al no tener que actualizar constantemente las bases de datos; añada y proporcione los datos que necesitan en los lugares donde desarrollan su trabajo.

El **25 %** de los datos que contienen las bases de datos de ventas más habituales son inexactos.

<https://www.internalresults.com/blog/4-signs-your-sales-database-needs-an-update>

Los datos de contacto inexactos desperdician el **27,3 %** del tiempo de los representantes de ventas cada año.

<https://blog.zoominfo.com/sales-follow-up-statistics/>

Hay una razón por la que los profesionales con mejores resultados hacen que cada interacción cuente. Utilizan un mejor mensaje, y una mejor propuesta de valor, lo que conduce a mayores tasas de conversión.

Con HyperIntelligence, su fuerza de ventas puede ver a sus clientes o clientes potenciales al instante, su historial con la organización y la oferta precisa hecha a medida en cada momento. Proporcione a los representantes los recursos que necesitan para actuar, a pesar del abanico de tecnologías de ventas disponibles en el mercado como LinkedIn, SFDC, SalesLoft, Outreach, ZoomInfo, entre otras, ahora desde una única herramienta.

58%

El **58 %** de los compradores B2B prefieren hablar de precios en la primera visita de ventas.

<https://blog.hubspot.com/sales/buyers-speak-out-how-sales-needs-to-evolve>

La venta de su cartera de productos requiere conocimiento, y la combinación de extensos programas de formación junto con una alta rotación en el sector es un desafío que no puede ignorar.

Reduzca drásticamente los tiempos de formación y acelere el proceso de incorporación proporcionando a su equipo las respuestas y las mejores acciones que necesita desde el primer día.

27%

Es hora de proporcionar a su equipo las respuestas y las ofertas que pueden cerrar operaciones.

Solicite una prueba piloto de HyperIntelligence en www.microstrategy.com/hyperintelligence

MicroStrategy
Intelligence Everywhere