

ACCENDI

# HyperIntelligence

PER SPINGERE AL MASSIMO  
LE VENDITE

Scopri la soluzione che ore ai team di vendita le risposte di cui hanno bisogno senza dover analizzare fogli di calcolo e database. Che tu voglia concretizzare più velocemente le opportunità o gestire i cicli di vendita in modo agile, qui trovi le ragioni principali per cui il tuo team ha bisogno di HyperIntelligence nel 2022.

Anche se in media sono necessari 8 punti di contatto per generare una conversione, **ai migliori performer di vendita ne servono in media solo 5.**

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

I clienti non hanno tempo da perdere. Se i vostri agenti di vendita non hanno accesso immediato alle informazioni necessarie per sviluppare un accordo, non riescono a fornire un servizio adeguato ai vostri clienti attuali o potenziali.

Fai in modo che gli agenti possano parlare con sicurezza grazie a un accesso a 360° ai dati analitici dei clienti. Con HyperIntelligence, i numeri e le offerte personalizzate di cui hanno bisogno sono visibili con zero clic, direttamente negli strumenti che i vostri agenti già utilizzano.

11  
mesi

Gli agenti di vendita appena assunti richiedono in media 10 settimane di formazione, ma diventano produttivi solo dopo circa **11 mesi.**

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

Il mancato aggiornamento delle informazioni aggregate nel CRM inciderà sulle entrate in attivo. Campi mancanti, una formattazione non valida o dati analitici di contatto obsoleti impediscono al team di vendita di dare il massimo.

Nel 2022, il percorso dei clienti non è lineare. I punti di contatto vengono acquisiti su più sistemi, quindi HyperIntelligence fornisce un'istantanea delle informazioni di cui il tuo team ha bisogno prendendole da tutti i vostri sistemi. Solleva gli agenti dal peso di dover aggiornare costantemente i database: fai in modo che ricevano i dati analitici aggregati nel posto dove svolgono il loro lavoro.

Il **25%** dei dati analitici di un database di vendita tipico sono imprecisi.

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

Dati analitici di contatto imprecisi fanno perdere agli agenti il **27,3%** del loro tempo ogni anno.

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

C'è un motivo per cui i top performer fanno valere ogni interazione: hanno un messaggio migliore e un sostegno di grande valore, che porta a conversioni più elevate.

Con HyperIntelligence, il tuo ufficio vendite può scoprire immediatamente quali sono i clienti attuali o potenziali, il loro storico rispetto alla tua organizzazione e la precisa offerta creata su misura per il momento. Fai in modo che gli agenti possano sfruttare tutta la tecnologia di vendita, tra cui LinkedIn, SFDC, SalesLoft, Outreach, ZoomInfo e altro ancora, usando un unico strumento.

58%

Il **58%** dei clienti B2B preferisce parlare di costi alla prima chiamata di vendita.

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

Vendere il vostro portafoglio prodotti richiede competenze: combinare programmi di formazione completi garantendo allo stesso tempo un turnover elevato è una sfida che non puoi ignorare.

Riduci drasticamente i tempi di formazione e accelera l'assunzione fornendo al tuo team risposte e le azioni successive migliori sin dal primo giorno.

27%

È il momento di fornire al tuo team le risposte e le offerte che possono portare a concludere accordi in breve tempo. Richiedi qui un pilot di HyperIntelligence  
[www.microstrategy.com/hyperintelligence](http://www.microstrategy.com/hyperintelligence)

**MicroStrategy**  
Intelligence Everywhere