

启用

HyperIntelligence

助力销售

探索解决方案，从而立即为销售团队提供所需的答案，而无需深入挖掘电子表格和数据库。无论您是想更快地转化商机，还是想以敏捷的方式管理销售周期，您的团队在 2022 年都需要 HyperIntelligence，主要原因如下。

虽然平均需要 8 次接洽才能实现转化，但销售业绩出众者平均只需 5 次接洽。

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

绩效出众的员工为什么每次互动都能发挥作用，这背后是有原因的。他们有更好的信息，更好的价值主张，从而带来更高的转化率。

借助 HyperIntelligence，您的销售团队可以立即了解您的客户或潜在客户、您公司中关于客户的记录，以及为当下情况量身定制的精准报价。让销售代表可通过单一工具，针对其整个销售技术（包括 LinkedIn、SFDC、SalesLoft、Outreach、ZoomInfo 等）采取行动。

买家没有时间可供浪费。您的销售代表如果无法立即获取推进交易的信息，就无法为您的客户或潜在客户提供妥善的服务。

让您的销售代表能够通过访问 360° 全方位的情境客户数据，自信地向客户推介。有了 HyperIntelligence，您销售代表所需的数字和个性化报价会直接显示在他们所使用的工具中——零点击！

58% 的 B2B 买家倾向于在首次销售拜访期间讨论价格。

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

11 个月

新聘用的销售代表平均需要接受 10 周的培训。然而，他们仅在大约 11 个月后才变得富有成效。

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

销售您的产品组合需要专业知识，再加上广泛的培训计划和较高的行业员工流失率，这对您构成了不可忽视的挑战。

从第一天起就为您的团队提供答案和后续最佳行动，从而大幅缩短培训时间，并加快入职流程。

如果您的 CRM 中汇总的信息不是最新信息，则会影响您的利润率。字段缺失、格式无效或联系数据过时阻碍您的销售团队全速开展业务。

如果您的 CRM 中汇总的信息不是最新信息，则会影响您的利润率。字段缺失、格式无效或联系数据过时阻碍您的销售团队全速开展业务。2022 年，买方旅程呈非线性。触点是从多个系统中捕获的，因此 HyperIntelligence 汇集并向您的团队呈现从您的所有系统中获取的所需信息。让销售代表无需不断更新数据库；将数据汇总并交付到他们工作的地方。

典型销售数据库中 25% 的数据是不准确的。

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

不准确的联系数据每年会浪费销售代表 27.3% 的时间。

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

是时候为您的团队提供能够达成交易的信息和报价了。

申请试用：

www.microstrategy.com/hyperintelligence

MicroStrategy
Intelligence Everywhere