GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Trebede recomienda el uso de un software CRM para comerciales

Actualidad Empresarial | 02/09/2023 | 00:00

La importancia de la gestión comercial radica en el hecho de que de ella depende el impulso de la compañía, el posicionamiento y la supervivencia. El equipo de ventas debe saber identificar oportunidades, adelantarse a ellas y desarrollar estrategias de venta optimizando los recursos. Para lograrlo, un elemento crítico es el manejo de la información.

Hasta hace poco, en la mayoría de organizaciones esa información era administrada con programas como el Excel para comerciales. Lo que dice Trebede es que este es un recurso que se puede usar, pero lo que se necesita hoy en día es un software CRM.

¿Cuáles son las características del CRM para equipos comerciales?

Trebede afirma que los sistemas CRM (Costumer Relationship Manegement) se han vuelto muy populares porque a través de ellos las empresas han logrado crecer. Este tipo de software ha conseguido mejoras en las tasas de conversión de hasta un 300 % y de productividad del personal en un 41 %. Gracias a la información en tiempo real que genera, permite reducir la inversión en marketing digital y mejorar los porcentajes en retención de clientes.

Estos beneficios son posibles por las características de estos software. En el caso del sistema desarrollado por Trebede, se trata de un CRM cuya configuración se define en función de las necesidades de cada compañía. Posee una estructura conformada por módulos, en cada uno de los cuales se alojan funciones como facturación, ofertas, oportunidades o gestión documental.

El cruce de toda esta información genera informes en tiempo real que se pueden utilizar para la toma de decisiones. También es posible el uso de la información almacenada para conocer el patrón de consumo de cada cliente. De esta manera, es posible adoptar un mercadeo más asertivo y personalizado.

Lo que no puede hacer el Excel para comerciales

Las limitaciones del Excel para comerciales son prácticamente las mismas que existen para la gestión en otras áreas de la compañía. Hasta hace poco, su uso se había popularizado por su bajo coste y su disponibilidad (viene en el paquete de Office). Además, usarlo no requiere de entrenamiento para el personal. No obstante, en la medida que las compañías van creciendo y el mercado se va haciendo más competitivo, quedan en evidencia sus limitaciones.

Por ejemplo, llevar una hoja de Excel requiere demasiado tiempo porque se debe hacer manualmente y la jerarquización de la información no es automatizada. Tampoco dispone de un ambiente único de trabajo, por lo que la labor en equipo depende de la transferencia y transcripción de archivos. El equipo de Trebede manifiesta que Excel carece de un sistema para mantener y mucho menos darle sentido a los datos históricos.

Pero, quizá, la mayor limitante de Excel para comerciales con relación a un sistema CRM es su incapacidad de cruzar información para generar datos. Sin esta función, los equipos de ventas dependen de minuciosos reportes periódicos para analizar el comportamiento de una estrategia. En esos casos, asevera el equipo de Trebede, cuando las decisiones llegan suele ser demasiado tarde.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/215830-trebede-recomienda-el-uso-de-un-software-crm-para-comerciales.htm