GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

CRM de datos de alta precisión, con WaLead

Actualidad Empresarial | 08/04/2024 | 00:00

En el mundo de las ventas existen diferentes maneras de acercarse a los clientes, todas ellas derivadas de la actividad económica de las empresas y de sus necesidades de crecimiento.

Las empresas que basan sus estrategias de consolidación de clientes en usuarios particulares (B2C) requieren de otras herramientas que aquellas que buscan convertirse en proveedores de algún producto o servicio para otras organizaciones (B2B). Conscientes de esta diferenciación, WaLead diseñó una plataforma CRM de datos de alta precisión que permite personalizar su página principal con el objetivo de hacer crecer sus ventas B2B de forma rápida, efectiva y óptima.

Mejorar la gestión de clientes con ayudas informáticas

Con tan solo unos clics, esta plataforma permite a las organizaciones administrar cientos de leads, gestionando una plataforma que mejora la relación con una comunidad de clientes amplificada que todos los días va creciendo, dependiendo de las acciones que se tomen dentro de la organización para atraer compradores y persuadirlos de adquirir sus productos o servicios. Esta plataforma también permite una clara visualización del rendimiento del negocio en tiempo real, eliminando las tareas manuales y aumentando sus DEG para superar las cuotas propuestas en los planes de mejora continua de la organización.

La plataforma utiliza un sistema de CRM de datos de alta tecnología que le permite a las empresas guardar de forma automática sus clientes potenciales, utilizando una herramienta de extensión de Google Chrome que permite encontrar datos importantes de las personas como su correo electrónico, su número telefónico, su cargo dentro de la empresa-cliente, etc. Toda esta información puede ser utilizada de manera efectiva y transparente por el equipo de ventas para mejorar su gestión, mejorando las posibilidades de concretar negocios y aumentar las transacciones.

CRM y personalización

Para personalizar su página principal, es necesario que las empresas gestionen de forma efectiva su CRM, poniendo al alcance de los asesores y equipos de ventas toda la información relevante para contactar y mantener a un cliente. Esta también incluye los datos compartidos en redes sociales como LinkedIn, los tamaños de las ofertas y las notas u observaciones sobre cada cliente.

Asimismo, la plataforma también permite al equipo de ventas automatizar las acciones de contacto, generando de forma rápida e intuitiva cadenas de emails, llamadas a leads, acceder a las páginas web de sus clientes, redes sociales, etc. La centralización de todas estas tareas e información les permite a las empresas analizar el impacto de sus equipos de trabajo y tomar decisiones estratégicas rápidamente.

Con esta plataforma, WaLead espera contribuir al desarrollo del sector empresarial, proporcionando herramientas efectivas para mejorar su gestión y estimular su crecimiento, por medio de un CRM efectivo y una página principal personalizada y acorde a las necesidades de la empresa. Para esta compañía, es muy importante que las empresas se acerquen de manera más efectiva a las nuevas tecnologías y por esta razón ofrece soluciones que impacten de manera efectiva en su operación.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/234742-crm-de-datos-de-alta-precision-con-walead.htm