

Vende Más se convierte en entrenador oficial certificado por HubSpot

Noticias 24hs | 06-11-2023 | 18:43



Vende Mas - CRM

Crear hábitos saludables es clave para el ser humano. El entrenamiento, de hecho, es parte fundamental del bienestar físico. ¿Por qué no extrapolarlo a la empresa? Al igual que se va al gimnasio, es necesario contar con entrenadores de plataformas de gestión que potencien la marca, las ventas y la visibilidad de las compañías.

En lugar de un gimnasio, las empresas necesitan contar con un CRM que les brinde rutinas y herramientas para gestionar y optimizar al máximo las tres áreas principales de cualquier empresa, sin importar su tamaño: potenciar el marketing, impulsar las ventas y ofrecer un servicio de atención al cliente eficiente.

En este escenario, Vende Más, un equipo multidisciplinario altamente capacitado en asesoramiento empresarial, formación y expertos en el uso de HubSpot, ha conseguido la certificación como entrenadores oficiales de HubSpot, una de las plataformas más completas y exitosas del mercado.

Convertirse en un experto

Triunfar en el ámbito del B2B (Business to Business) implica tener habilidades, estrategias y enfoques específicos que requieren un profundo conocimiento del mercado y la industria, así como la capacidad de realizar una segmentación clara que se adapte a las necesidades de cada nicho en particular.

Para lograrlo, es imprescindible familiarizarse a fondo con las herramientas y tecnologías adecuadas que permitan gestionar las relaciones con los clientes, automatizar los procesos de ventas, marketing y servicio y realizar un seguimiento efectivo. Solo así se podrá sacar el máximo

provecho de los programas y alcanzar el éxito deseado.

En ese sentido, para los equipos que trabajan con HubSpot a nivel interno pero que no logran aprovecharlo al máximo o que les falta destreza a la hora de sacar partido a algún aspecto del software, el entrenamiento es una solución que va a potenciar su capacidad.

En este campo, la diferencia, en muchos casos, se basa, precisamente, en construir y mantener relaciones sólidas con los clientes, una de las funciones básicas de este CRM cuando se utiliza de la manera apropiada.

"Como entrenadores, entendemos desde el principio cuáles son los objetivos y la situación real, para brindar un acompañamiento personalizado durante todo el proceso de entrenamiento", explican, destacando la importancia de evaluar el retorno de la inversión, así como las tasas de conversión, la satisfacción del cliente y la estrategia en general.

Sobre las plataformas de gestión de clientes y su impacto en el mundo empresarial

En un mundo empresarial en constante cambio, es fundamental que las empresas se mantengan actualizadas y busquen constantemente herramientas que les ayuden a ser más efectivas en sus estrategias de marketing, ventas y servicio. Contar con una herramienta líder en el mercado puede marcar la diferencia en la forma en que las empresas gestionan sus esfuerzos de captación y retención de clientes.

En este sentido, tener acceso a una plataforma de gestión de clientes líder, puede revolucionar por completo la forma en que las empresas se relacionan con sus clientes. Este tipo de herramientas ofrecen una amplia gama de funcionalidades que permiten a las empresas optimizar sus procesos de marketing, ventas y servicio al cliente.

Con una plataforma CRM de primer nivel, las empresas pueden implementar estrategias de marketing más efectivas, segmentando su público objetivo de manera más precisa y personalizando sus mensajes para lograr una mayor relevancia y resonancia. Además, pueden automatizar los procesos de venta, lo que les permite ahorrar tiempo y recursos al tiempo que aumentan la eficiencia y la productividad.

Pero no se trata solo de captar nuevos clientes, sino también de retener y fidelizar a los existentes. Al proporcionar herramientas para gestionar de manera efectiva las relaciones con los clientes, se puede brindar un servicio de atención al cliente excepcional y asegurar una experiencia satisfactoria en cada interacción.

Contar con una herramienta líder puede marcar la diferencia en el éxito de una empresa. No solo ayuda a mantenerse al día en un mundo empresarial en constante evolución, sino que también permite a las empresas ser más efectivas en sus estrategias de marketing, ventas y servicio al cliente. De esta manera, las empresas pueden revolucionar la forma en que gestionan sus esfuerzos de captación y retención de clientes, asegurando un crecimiento sostenible y duradero.

Autor: Redacción