

DocuSign®

Estrategias modernas para el éxito de ventas B2B

Cómo las organizaciones de ventas líderes aprovechan la tecnología para triunfar

El panorama de ventas es cada día más complejo



Equipos de adquisiciones más grandes y ciclos de ventas más largos

En promedio, una venta involucra a 10 personas durante 17 semanas



Más información disponible para los compradores

El 45% está utilizando más fuentes para investigar y evaluar las compras

La experiencia de compra es más importante que nunca

El 89% de los compradores de negocios dicen que la experiencia es tan importante como los productos y servicios

¿Cómo gestionan los equipos de ventas líderes estos cambios?

Mediante el uso de tecnología moderna para convertir más eficientes los flujos de trabajo

Prioridades de los equipos de ventas de alto rendimiento

1

Utilizar métodos B2C en ventas B2B

2

Aumentar el tiempo de venta con los clientes

3

Mejorar la experiencia del cliente

Las empresas que superan sus objetivos de ventas son las primeras en adoptar la tecnología

86% de las organizaciones líderes son las primeras en adoptar la tecnología en comparación con solo el 25% de los equipos de ventas de bajo rendimiento

80% de los equipos de ventas procesan más de 500 contratos cada mes...

...pero pocos están automatizando todo el proceso

Preparar

87% de los equipos de ventas todavía están preparando contratos manualmente

Firmar

60% de los equipos de ventas todavía están enviando la mayoría de los contratos para la firma física

Ejecutar

32% de los equipos de ventas dependen exclusivamente de la copia manual de datos de contratos completados a sistemas, como un CRM

Gestionar

55% de los contratos de ventas se almacenan en archivadores o unidades compactadas en que no se usan desde una sola interfaz

Resultados

Los equipos de venta exitosos están utilizando DocuSign Agreement Cloud para automatizar la generación de contratos y dedicar más tiempo frente al cliente

90% de contratos firmados en menos de una hora

300% de aumento en la adopción de CRM

20% de clientes más satisfechos

\$4-6M de ahorros anuales

Descubre cómo un sistema de acuerdos digital puede ofrecer más ventajas a su equipo de ventas.

Haz negocios más rápido automatizando la forma de preparar, firmar, ejecutar y gestionar los acuerdos.

Descubre más

DocuSign Agreement Cloud

1. Gartner: <https://www.gartner.com/en/documents/3892387/eliminating-b2b-buying-complexity-with-digital>

2. compradores-esperar.complexity.com/intime-experiencia-del-cliente/

3. Salesforce: <https://www.salesforce.com/orm/conf/state-of-the-connected-customer-3rd-edition/>

4. Un estudio liderado por Forrester realizado por Paradoxos, Inc. para DocuSign enero de 2020.

5. Un estudio realizado por Forrester Consulting, Inc. para DocuSign enero de 2020.

Copyright © 2020 DocuSign, Inc. Todos los derechos reservados.