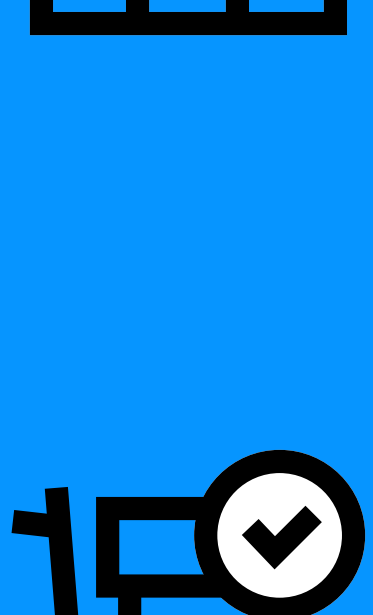


Estrategias modernas para el éxito de ventas B2B

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 equipo de ventas de alto rendimiento

1

Utilizar métodos B2C en ventas B2B

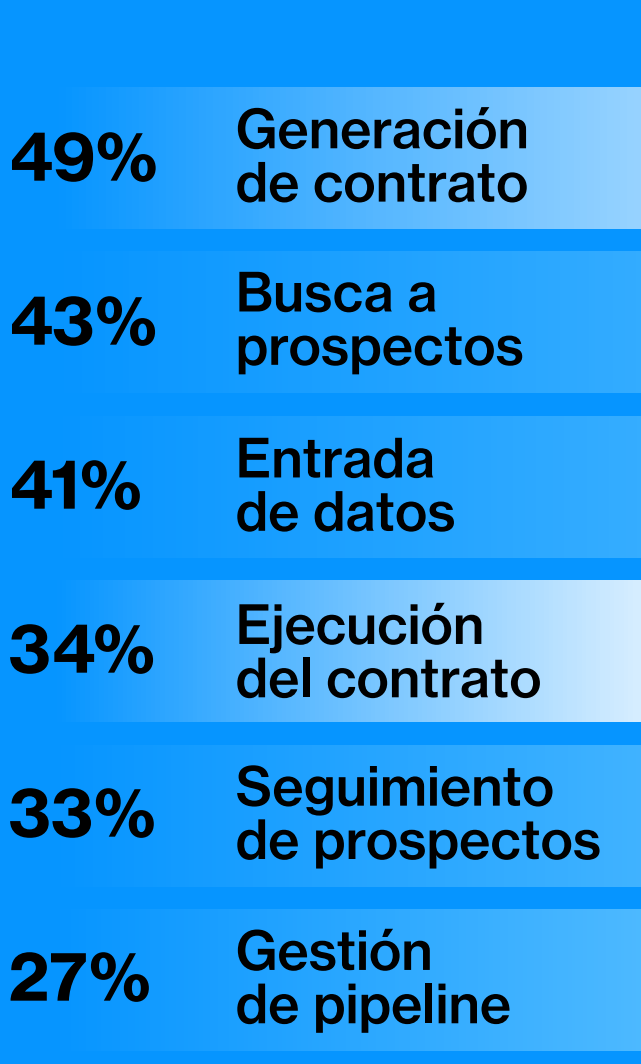
2

Aumentar el tiempo de venta con los clientes

3

Mejorar la experiencia del cliente

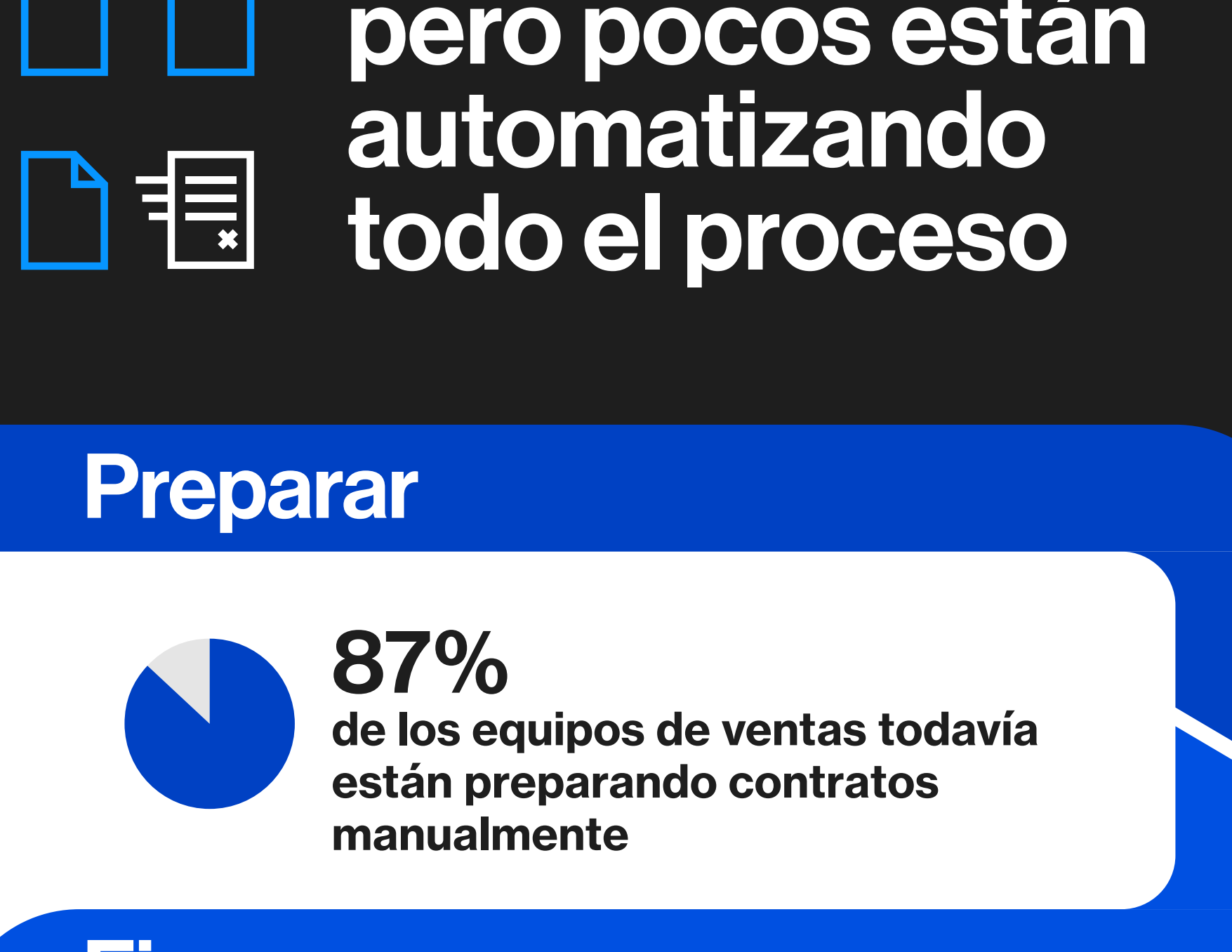
Las empresas que superan sus objetivos de ventas son las primeras en adoptar la tecnología



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

La automatización es la clave para maximizar los esfuerzos de ventas personalizadas

¿Qué actividades de ventas están automatizando las empresas?



49%

Generación de contrato

43%

Busca a prospectos

41%

Entrada de datos

34%

Ejecución del contrato

33%

Seguimiento de prospectos

27%

Gestión de pipeline

26%

Gestión de pedidos

18%

Identificación de target

80%

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

pero pocos están automatizando todo el proceso

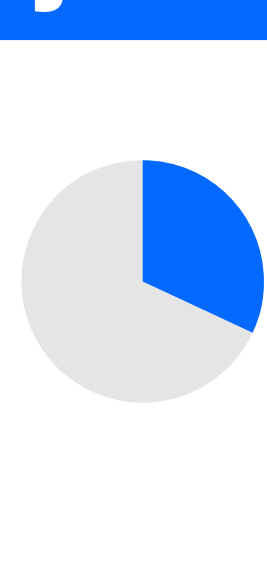
pero pocos están automatizando todo el proceso

pero pocos están automatizando todo el proceso

pero pocos están automatizando todo el proceso

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 compartidas que no se pueden buscar 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

de clientes más satisfechos

300% de aumento en la adopción de CRM

de ahorros anuales

Descubre más