

SAP Cloud for Customer

Alinear su organización alrededor del cliente es cada vez más importante. El marketing, las ventas y su equipo de servicio son el primer contacto con su cliente y tienen que estar alineados.

Tienen que aprovechar su empresa junto con un alto conocimiento del cliente y con un compromiso personalizado con el fin de sobresalir de entre la competencia y entregar una experiencia relevante en cada paso que el cliente tome.

Prepare a su equipo de marketing, ventas y servicio al cliente con la herramienta de Request S.A. y SAP Cloud for Customers para ganar con los clientes exitosos de hoy en día.

Cloud for Customer:

Para conceder a los vendedores la capacidad y el potencial para encontrar respuestas, mantener conversaciones significativas con los clientes y causar el efecto deseado en cada momento, estos necesitan un nuevo conjunto de capacidades que fortalezca el proceso de

venta. Más allá del enfoque tradicional con respecto al software de ventas, SAP Cloud for Customer es fácil de utilizar y preparará a sus vendedores para cerrar más acuerdos con mayor rapidez en el complejo entorno comercial actual.

Características clave:



Colaboración y venta en redes sociales

Colabore de forma efectiva con su equipo de ventas, expertos internos, clientes y partners, todo ello en el contexto de sus cuentas y oportunidades. Transforme cada llamada en frío en una presentación agradable, manténgase al tanto de las preocupaciones clave de sus clientes y relaciónese con ellos de una forma más personal a través de las redes sociales.

Inteligencia y gestión de cuentas

Actualice las cuentas con rapidez, aproveche la inteligencia completa de los clientes y mantenga a todos informados para que tanto usted como su equipo causen el efecto adecuado en cada conversación con los clientes.

Visibilidad y gestión de oportunidades

Acelere los cierres de ventas controlando las actividades con rapidez; colaborando con los equipos internos, los clientes y los partners; enviando presupuestos y pedidos de venta en cuestión de segundos; manteniéndose al tanto de las actividades de la competencia, y obteniendo documentación de ventas específica para cada acuerdo.

Movilidad

Esté preparado independientemente de su ubicación: la compatibilidad con los dispositivos móviles iPhone, iPad, Blackberry y Android le permitirán tratar temas importantes con los clientes en cualquier momento y en cualquier lugar. Con SAP Customer Insight para iPad podrá mantenerse al tanto de todo lo relacionado con sus clientes, gestionar su jornada y controlar su rendimiento con tan solo deslizar el dedo por la pantalla.

Productividad y personalización

Con un diseño enfocado a los comerciales de hoy en día, la facilidad de uso, la colaboración en redes sociales integrada y las funciones innovadoras, tales como el etiquetado, el marcado, la edición en línea y el almacenamiento, permiten a los vendedores personalizar su experiencia y acceder con rapidez a la información que necesitan.

Integración con Microsoft Dynamics CRM y SAP CRM. El análisis de datos de los clientes en tiempo real permite a los equipos de ventas y marketing que se encargan de la gestión de los clientes en SAP CRM y SAP CRM de las formas de negocio. Las predicciones de demanda en tiempo real se basan en el análisis de datos de los clientes en tiempo real.