

Edición para líderes de ventas

Cómo fortalecer las relaciones con los clientes en tiempos de incertidumbre

¿Tiene tu equipo las herramientas necesarias para mantener las relaciones con los clientes? ¿Tu CRM está lo más actualizado posible a pesar de la gran cantidad de cambios? Aquí te presentaremos todo lo que necesitas saber para ayudar a tus representantes de ventas a alcanzar buenos resultados.



Ahora es más importante que nunca invertir a fondo en las relaciones con los clientes.

En una etapa en la que los compradores solo responden a las empresas que pueden agregar valor a sus operaciones cotidianas, ¿cómo puede un líder de ventas asegurarse de que el equipo **priorice** sus contactos?

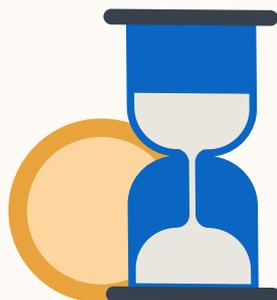


El **70-80 %** de los ingresos de una empresa suele provenir del 10-20 % de sus cuentas.

Fuente: Datos de LinkedIn, 2019

1 de cada 5 responsables de las decisiones y casi **1 de cada 4** representantes de ventas cambian de puesto cada año.

Fuente: Guía esencial de LinkedIn para la venta a múltiples responsables de las decisiones



Con tantos movimientos dentro de las organizaciones, puede resultar difícil determinar cuál es el mercado potencial.

Cuando la información de contacto del CRM está desactualizada, los representantes de ventas tienen dificultades para llegar a los responsables de las decisiones adecuados. Esto te deja a merced de los competidores más ágiles.



Según una encuesta realizada en marzo de 2020:

44 % de los profesionales de ventas espera una disminución en la respuesta a las comunicaciones.

60 % anticipa una desaceleración en los negocios concretados.

Fuente: Encuesta de LinkedIn, marzo de 2020

Para ajustar tu estrategia de comercialización de una manera eficaz, necesitas una perspectiva en tiempo real de tu participación en el mercado y de las áreas donde te convendría invertir en capacitación.

El acceso a información actualizada sobre la cuenta te permitirá reevaluar tus planes y medir las oportunidades con precisión, adecuando las aptitudes de los representantes y el valor que se ofrece al cliente.

Al contar con información correcta, puedes planificar con eficacia y asegurarte de que tus representantes **entablen relaciones valiosas** con los responsables de las decisiones adecuados.

Sales Navigator puede ayudar a tu equipo a mantener la agilidad y la inventiva porque permite:



Usar la validación de datos para asegurarse de llegar a los contactos correctos en las cuentas clave.

Descubrir señales de interés y de intención con las alertas.



Utilizar Sales Insights para obtener una visión en tiempo real del mercado, con datos actualizados sobre el tamaño y el crecimiento de departamentos específicos.

Sales Insights estará disponible para el público general a principios de 2021.

La agilidad es esencial puesto que ha cambiado la manera en que interactúan compradores y vendedores. Según un estudio de la firma de investigación y asesoramiento TOPO, en las primeras tres semanas de marzo:



La cantidad de empresas que congelaron presupuestos aumentó un 88 %.

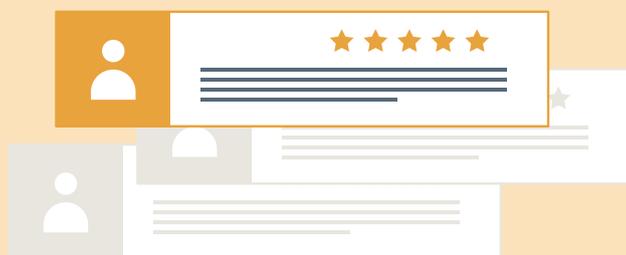


La cantidad de compradores que no realizan reuniones aumentó un 150 %.

Fuente: TOPO

Para prosperar en estas circunstancias, necesitas identificar:

Qué cuentas **priorizar**.



La manera en que tu equipo puede satisfacer las necesidades cambiantes de esos clientes.



Al adoptar este enfoque, tu equipo podrá entablar relaciones que perduren.

Gracias a la red de 690 millones de usuarios y 50 millones de empresas de LinkedIn, LinkedIn Sales Navigator puede ayudarte a sentar las bases para entablar relaciones más sólidas con los clientes y a impulsar el desarrollo de tu empresa.

