

Incrementa tus cierres de ventas con un CRM

CRM



¿Qué aprenderás?

Temas a Revisar:

- 1. Ahorra tiempo y trabajo automatizando tus procesos de venta.
- 2. Cultiva la relación con tus clientes.
- 3. Mejora la comunicación interna con tu equipo de trabajo.
- 4. Personaliza las promociones que envías a tus prospectos.
- 5. Califica a tus prospectos y enfócate en los que tienen más posibilidad de conversión.

¿Qué es un CRM?

1

Estrategia
CRM

2

Tecnología
CRM

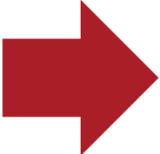
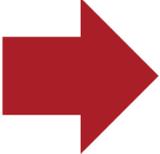
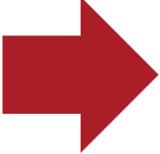
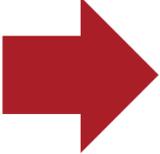
Estrategia CRM

Son los procesos que las organizaciones implementan para conocer las necesidades del cliente y usar la tecnología CRM de forma adecuada para solucionarla.



Tecnología CRM

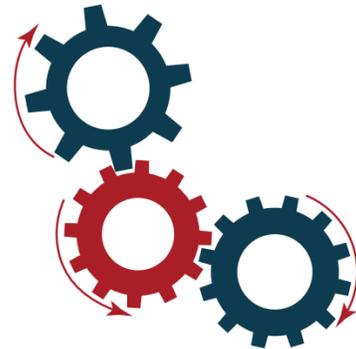


-  Una base de datos de tus clientes
-  Historial de las interacciones con cada cliente
-  Crear plantillas y automatizaciones
-  Integración con sitio web y redes sociales

¿Para qué sirve?

-  Recopilar datos de clientes
-  Brindar una experiencia personalizada
-  Unificar tu información
-  Mantener a tu equipo en el mismo canal

Ventajas de usar un CRM



**Mejora procesos de
ventas**



**Reduce la carga
laboral**



**Facilita la toma de
decisiones**

Ventajas de usar un CRM



Beneficia al marketing



Facilita la conversión de prospectos a clientes



Acceso de distintos dispositivos

Aspectos a tomar en cuenta



Capacitación al personal

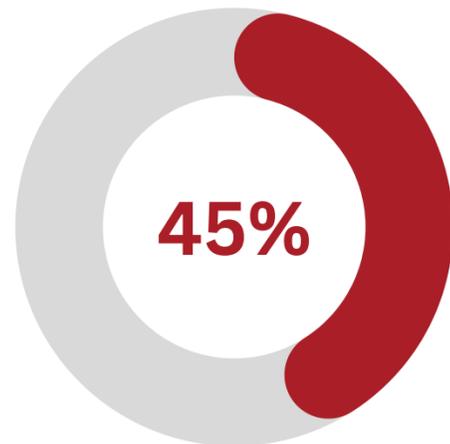


Ley de protección de datos



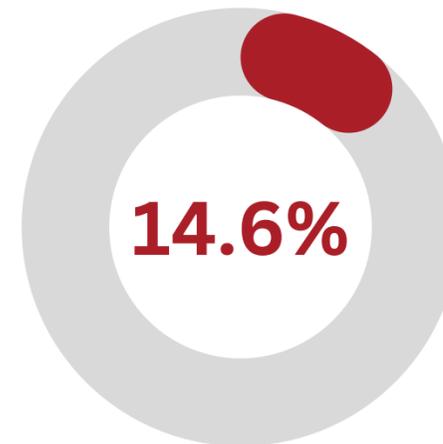
Resistencia al cambio

Conoce algunas métricas clave



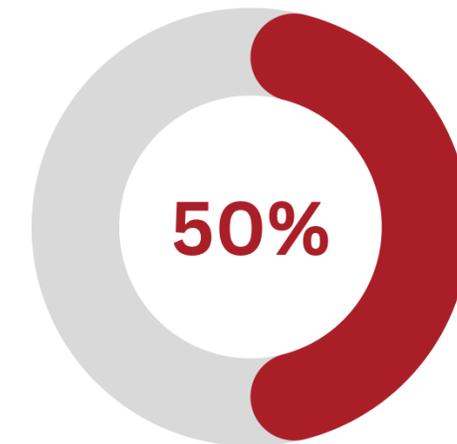
Al usar un CRM la satisfacción del cliente aumenta en un 45%

(Salesforce)



Aumenta la productividad de la empresa hasta en un 14.6%

(Super Office)



50% de los equipos de ventas que usan un CRM mejoran su productividad

(Salesforce)

Ejemplos de CRM'S



¿Cómo usar un CRM en tu empresa de seguridad?



Analiza la situación actual de tu empresa



Implementación de funciones clave



Integración con sitio web y redes sociales



Automatiza tus procesos de venta



Plantillas que te ayudaran a mejorar tu relación con los clientes

¡Hora de usar un CRM!

Ronda de preguntas



Suscríbete al siguiente Webinar

5 ejemplos de e-mail marketing que te ayudarán a avanzar a tu prospecto por el embudo de ventas

- Completamente gratis
- 18 de Enero 2023 7:00 pm
- <https://meet.zoho.com/V5G3ZRKJaP>



Agenda tu cita

¡Llevemos a tu empresa de seguridad privada al siguiente nivel!

 TELÉFONO
+55 1232 7973

 CORREO ELECTRÓNICO
info@ventaseguridadprivada.com

 PÁGINA WEB
www.segads.mx

 FACEBOOK

 INSTAGRAM

 LINKEDIN