

4 maneras de hacer crecer las ventas B2B con SugarCRM

Vender a otras empresas es una tarea compleja: hay que tratar con muchas personas, hacer un seguimiento de un montón de productos y gestionar datos diseminados por todas partes. SugarCRM lo unifica todo y le proporciona una vista clara de su empresa, así como información para hacer crecer todas las cuentas.

CÓMO DESATAR SU POTENCIAL DE VENTAS

1

Reúna todos sus datos en un solo lugar

Si los datos están desconectados, los representantes de ventas pierden tiempo y carecen de contexto. Con SugarCRM, puede dar sentido a los datos sobre clientes, productos y ventas en un solo lugar. De esta manera, podrá lograr sus objetivos de ventas, obtener el máximo rendimiento de sus recursos e **interactuar con claridad**.

40 %

FSIoffice:

Aumento del 40 % de la eficiencia en las ventas.

2

Haga que las ganancias sean predecibles

Si sus procesos de ventas son inconsistentes, cuesta más escalar y predecir las ganancias. SugarCRM automatiza los flujos de trabajo de ventas para ofrecer a su equipo procesos repetibles que conducen al éxito. Ayude a todos sus representantes a **vender de manera consistente** para que sean muy productivos.

44 %

Creative Foam:

Aumento del 44 % de las ventas anuales.

3

Priorice las oportunidades adecuadas

Su equipo de ventas cuenta con un tiempo limitado, de modo que debe hacer valer cada acción. Con SugarCRM, siempre sabrá cuál tiene que ser el mejor paso siguiente que debe dar para ganar, retener y ampliar negocios. Le mostraremos oportunidades ocultas para que pueda **cerrar los tratos con confianza**.

61 %

Alto-Shaam:

Aumento del 61 % de los tratos ganados.

4

Hágalo a su manera

Usted ha creado procesos de ventas que se ajustan a su empresa, de forma que no hace falta empezar de cero. SugarCRM se adapta a sus procesos, sus datos y su equipo para que pueda seguir mejorando sin cambiar nada. Logre que las ventas crezcan más rápido y **hágalo a su manera**.

42 %

Nucleus Research:

Reducción del 42 % de los costes de implementación.

Obtenga más información [en sugarcrm.com/es](https://sugarcrm.com/es)

DESATE EL POTENCIAL DE VENTAS

SugarCRM ayuda a los equipos de ventas a alcanzar su máximo potencial. Las empresas eligen SugarCRM para reducir la complejidad, priorizar las oportunidades e incrementar el aumento de ventas mediante los recursos que ya tienen. SugarCRM es ideal para los sectores complejos que se apoyan en las relaciones, como fabricación, venta mayorista y distribución, y que quieren acelerar el crecimiento y tomar decisiones más inteligentes.

Más información en www.sugarcrm.com/es