

¡Incremente sus ventas, aumente la satisfacción de sus clientes y genere más demanda con la aplicación comercial No. 1 en el Mundo!

¿Qué le parece un aumento de 21% en sus ingresos, o un 26% de aumento en los ingresos? ¿Qué tal un 38% de mejora en la precisión de sus pronósticos?
¡Estos son los tipos de resultados obtenidos por empresas que han implementado la herramienta de relaciones con clientes: salesforce.com!



Muestra de los resultados en base a una encuesta independiente de mas de 4000 usuarios de salesforce.com en el 2010.

Equipe a sus representantes de ventas y ejecutivos con las herramientas necesarias para enfocarse en lo más importante: **¡más ventas y menos administración! Cierre más oportunidades más rápidamente; obtenga mayor visibilidad en tiempo real de sus ventas y optimice la colaboración entre sus equipos.** En el mundo apresurado de hoy ¿cómo ayudar a que los vendedores pasen más tiempo con los clientes y a la vez trabajen más en equipo? ¿Cómo cumplir con todas las tareas en tiempo, con menos recursos y menor riesgo?

Gracias a internet -"la nube"-, miles de empresas pueden acelerar su crecimiento y tener acceso fácil a las herramientas y servicios que requieren para mejorar sus relaciones con clientes sin el riesgo y el costo asociado a los softwares tradicionales. La nube conecta a sus vendedores y agentes de servicio al cliente con la información, colegas, asociados y prospectos de una manera innovadora, segura y completa. **El resultado: ¡conexiones más sólidas con los clientes y aumento de sus resultados de ventas ganadas!**

Para empresas de todos los tamaños y sectores, los resultados son una productividad inigualable y crecimiento de los ingresos.

“ En el Grupo PBS contratamos a Doble Group para apoyarnos en el desarrollo de una nueva cultura de ventas, que permitiera alinear estrategias, personas y procesos, automatizados con Salesforce.com. Hoy nuestros equipos de ventas se sienten identificados con la nueva cultura, contando con procesos estándares que traspasan los límites territoriales y orientados a lograr una identidad única. ”



Las herramientas de ventas más exhaustivas



La automatización de la fuerza de ventas Sales Cloud 2 de Salesforce.com es la herramienta ideal para gestionar toda la gama de actividades de ventas: gestión y asignación de prospectos, progreso de negociaciones, alineación de territorios y gestión de canales, entre otras.

GESTIÓN DE PROSPECTOS DE VENTAS. Gestione, supervise y distribuya clientes potenciales a los representantes adecuados, de modo que los prospectos sean pre-calificados y lleguen a buen término rápidamente.

GESTIÓN DE OPORTUNIDADES. Una colaboración más rápida e inteligente implica una visibilidad de oportunidades en cur-

so superior y la capacidad de cerrar más negociaciones, más grandes y más rápidamente que con otras herramientas de ventas.

Salesforce.com ofrece una plataforma donde actualizar los datos de clientes potenciales, realizar un seguimiento de eventos clave y registrar todas las interacciones relacionadas con negociaciones. Como se basa en Internet, siempre puede acceder de forma segura. Todo su equipo puede comunicarse instantáneamente y colaborar en tiempo real desde cualquier continente y zona horaria. Además, pueden acceder a la herramienta via su móvil, laptop o cualquier otro aparato con conexión a internet, para que su fuerza de ventas esté más tiempo con su cliente y menos tiempo en tareas administrativas.

GESTIONE SUS CAMPAÑAS DE MERCADEO. De manera automatizada, administrando su contacto con los clientes, midiendo niveles de respuesta, efectividad y el retorno de inversión en cada campaña y de los distintos medios utilizados. Finalmente podrá saber qué campañas están generando resultados y cuáles no.

GESTIÓN DE CUENTAS Y CONTACTOS. salesforce.com proporciona una perspectiva completa de cada cliente y contacto, ofreciendo a sus ejecutivos información completa de su cliente en tiempo real para una mejor colaboración, fomentando relaciones sólidas y duraderas con los clientes.

GESTIÓN DE ACTIVIDADES. La herramienta permite el seguimiento y colaboración de actividades, gestión de equipos y alertas en tiempo real para que sus vendedores sigan la programación y ruta marcada. Esto asegura un mayor rendimiento y adherencia al proceso de ventas de su empresa.

APROBACIÓN Y FLUJO DE TRABAJO. Con esta funcionalidad, podrá controlar las aprobaciones y automatizar los flujos internos mejorando radicalmente la gestión de sus procesos empresariales o de ventas.

El futuro del servicio al cliente.



Ofrezca un servicio más rápido y con mayor capacidad de respuesta en todos los canales; desde el centro de llamadas a las populares redes sociales. Es todo lo que necesita para generar una conversación de dos vías con sus clientes sin importar dónde estén. ¿Qué le parece un aumento de 33% en resolución en primer contacto o un 30% de aumento en la satisfacción de sus clientes? Las posibilidades de asombrar a sus clientes aumenta desproporcionalmente con las herramientas de CRM de salesforce.com.

- Aumente la productividad de sus agentes un **36%**
- Aumente la satisfacción de sus clientes un **30%**
- Reduzca los costos directos de servicio al cliente automatizando procesos y generando "auto servicio" via su portal de web.



Muestra de los resultados en base a una encuesta independiente de más de 4000 usuarios de salesforce.com en el 2010.

TODO LO QUE NECESITA PARA ASOMBRAR A SUS CLIENTES. Service Cloud 2 es la plataforma que permite ofrecer un servicio de atención al cliente moderno y completo con todas las funciones desde **“una plataforma inteligente de soluciones a problemas de clientes” hasta la integración de su empresa con las redes sociales.** La plataforma CRM de Salesforce se traduce a agentes y clientes bien informados e interacciones de servicio en tiempo real desde cualquier lugar: telefono, web, e-mail y chat.

Salesforce CRM marketing: incremente el valor del ciclo de vida del cliente

Salesforce.com entiende la importancia de integrar de manera sistemática los esfuerzos de mercadeo y ventas. Salesforce CRM Marketing permite gestionar de manera centralizada campañas multicanales, incluyendo la integración con Google AdWords para proveer la data analítica de resultados asociadas a cada campaña de mercadeo e incluso a los “keywords” más relevantes para destacarse con relación a sus competidores en internet. Incorporando material colateral y plantillas de email permite que ventas siempre tenga información actualizada y cumpla con los delineamientos promocionales de cada campaña u oferta. Los reportes y tableros de datos en tiempo real proveen al personal de marketing las herramientas para evaluar la efectividad y el retorno de la inversión de las campañas, y así poder realizar ajustes que maximicen los resultados a tiempo.

Podrá conocer la efectividad de las campañas de marketing y el tipo de prospectos que atraen:

- Gestione su mezcla de mercado con las poderosas capacidades de gestión de contactos y campañas.
- Potencie su canal y provea versiones actualizadas de material colateral. Utilice la gestión de activos para conocer qué productos ya tienen sus clientes y dirigir campañas de ventas cruzadas o de “upselling” más efectivamente.
- Mida el impacto en los ingresos y genere reportes y gráficos para analizar en tiempo real los resultados.



Doble Group, LLC es pionera en combinar programas de desempeño con tecnologías en la nube con el objetivo de mejorar el rendimiento de los negocios. Doble Group, LLC se especializa en la gestión del desempeño y soluciones de CRM en las regiones del Caribe y Centroamérica.



Salesforce.com es la empresa de mayor reconocimiento y líder mundial en soluciones de CRM en la nube. Basada en una arquitectura multiusuario y en tiempo real, es la plataforma de aplicaciones de CRM de computación en la nube para las corporaciones que ha revolucionado la manera en que las empresas colaboran y se comunican con sus clientes. Salesforce.com maneja la información de más de 87 mil empresas en el mundo.