

# ÁREA DE *Ventas*

# INFORMACIÓN CLAVE

Número de clientes que han comprado y cuántos están interesados y clientes que seguramente comprarán según información proporcionada por el área de marketing (clicks en la página, sesiones iniciadas etc).

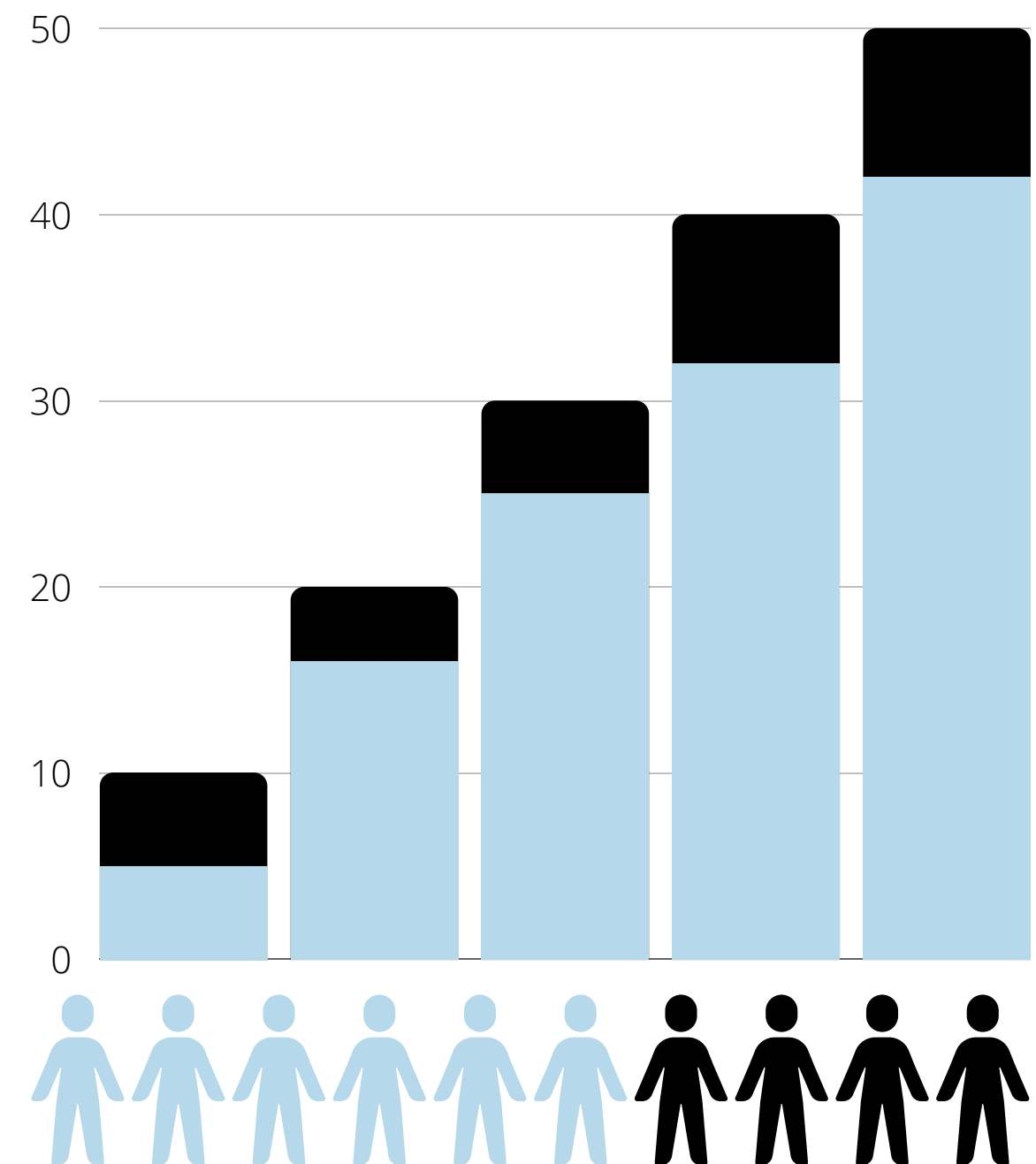


# **FUNCIÓN**

**El área de ventas se encarga de ayudar al cliente a determinar el mejor producto para sus necesidades. Las principales funciones son promocionar la empresa, fijar metas, planificar estrategias de venta, seguimiento del rendimiento y ofrecer atención al cliente.**

# *KPIs de desempeño*

1. Número de ventas, metas y realidad
2. Satisfacción del cliente
3. Cuentas-clientes
4. Cuotas de mercado



# *Customer relationship management (CRM)*

Es un software que permite a las empresas rastrear cada interacción con los usuarios, leads y clientes actuales.

Permite la optimización de las relaciones con los clientes, evitar la pérdida de información en distintos canales y evitar que el cliente abandone el producto por una atención deficiente

# *Software de base de datos de cliente*

Resuelve el problema de tener la información mal organizada. Son instrumentos tecnológicos mediante los cuales se gestiona un almacenamiento automatizado y organizado de la información de los centralizando la información de distintas fuentes en una base de datos y hacer un reporte

## Mail

Una plataforma de comunicación que permite promocionar el producto y retener al cliente.

resuelve el problema de la falta de comunicación y cercanía con el cliente

# Canvas

app para crear contenido  
digital resuelve el problema de  
la falta de panfletos para  
promocionar los productos



# Calendly

Centro de programación de reuniones de manera profesional y eficiente, y elimina el problema de intercambio de correos electrónicos para que pueda dedicar más tiempo a su trabajo.

Agregar un subtítulo

**GRACIAS**