



# *Ventas*

## Grupo 3

Alejandro Hernández

Charlotte Abbott

Camila Gallardo

María Antonia Valdés

Benjamín Gálvez

# *¿Cuál es la función del área de ventas?*



El área de ventas es la fuerza motriz que impulsa las estrategias comerciales de la empresa, es responsable de marcar el ritmo de producción, evitar que la empresa sufra problemas económico, garantizar que se expanda a nuevos mercados y mantener buenas relaciones entre la empresa y el cliente



# *Información clave para el área de ventas*

- *Establecer metas:* servirá para crear objetivos claros y realistas para el crecimiento de la empresa considerando metas de corto y largo plazo.
- *Desarrollar buenas estrategias:* al fijar la meta se debe crear estrategias de ventas para lograr el objetivo, esto se hará a través de los canales de desempeño, predecir problemas y metodología de servicios.
- *Mejorar la atención al cliente:* es una parte importante ya que mantiene la calidad base de clientes, retiene información valiosa para la empresa y garantiza la satisfacción del cliente.
- *Promocionar a la empresa:* será la publicidad así como los descuentos y otros tipos de promociones que motiven al público objetivo a obtener el producto o servicio.



# *KPis de desempeño para él área de ventas*

Los Key performance indicator son una herramienta métrica usada para medir el desempeño de la empresa y ver si se están logrando los objetivos

algunos de KPIs de desempeño para el área de ventas podrían ser los siguientes:

- numero de ventas por segmento de clientes
- número de unidades vendidas
- ticket promedio
- tasas de conversión
- Leads generado
- costo de adquisición de clientes



# *5 tecnologías para mejorar el desempeño del área*

En el área de las ventas se utilizan distintas herramientas tecnológicas para acelerar el proceso, entre las más importantes podemos encontrar:

- *CRM*: se trata de softwares automatizados con los cuales se da apoyo principalmente a la comercialización de los productos de la empresa. Este sistema ayuda a las empresas a mantenerse en contacto con los clientes, a agilizar los procesos y mejorar la rentabilidad.
- *Leads Management* : es un software que centraliza el conjunto de actividades que nos permiten captar, elegir y clasificar los procesos para gestionar leads, es decir, potenciales clientes. Resuelve el problema de perder las oportunidades con los potenciales clientes, permite no dejarlos ir.
- *People first*: herramienta que da seguimiento a las tareas que se están realizando, actualizando constantemente los avances, a demás brinda a demás reportes que contienen tanto los avances como los resultados de las tareas realizadas, con un ranking que permite evaluar a todos los miembros del equipo según su desempeño.





# *5 tecnologías para mejorar el desempeño del área*

- *ERP contable (enterprise resource planning)*: es un sistema de planificación de recursos empresariales. Por su capacidad, son ideales para grandes organizaciones en donde existen muchas áreas y una gran cantidad de procesos, simplificando, administrando y manejando las diversas operaciones de producción y distribución dentro de la organización.
- *Shopify*: es una plataforma de ecommerce donde las empresas pueden crear una tienda online para vender sus productos. Se trata de una solución en la “nube” que se comercializa como servicio, siendo un modelo de entrega de software en el que el proveedor de los productos escaneados en la “nube” proporciona actualizaciones automáticas del mismo y lo pone a disposición de sus clientes a través de Shopify con un sistema de pago.