

# PEGA SALES FORCE AUTOMATION

INCREMENTARE LA PRODUTTIVITÀ. AUMENTARE LA VISIBILITÀ. ACCELERARE IL TIME TO CLOSE.

## PANORAMICA

### LA SFIDA PRINCIPALE

Le tradizionali applicazioni di SFA (sales force automation o gestione della forza vendita) non fanno altro che acquisire dati e sono totalmente scollegate dai sistemi aziendali e dai processi di vendita reali. I rappresentanti finiscono per utilizzare fogli di calcolo, report e previsioni redatte manualmente. Le metodologie di vendita sono applicate in maniera non coerente e il processo commerciale non può essere adattato per prendere in considerazione variabili quali le unità aziendali, la geografia, il cliente, il team di vendita o il rappresentante.

### LA SOLUZIONE

Pega Sales Force aumenta il successo in ogni fase del ciclo della vendita. Solo Pega è in grado di offrire una guida intelligente, l'automazione dell'attività dal rapporto con il potenziale cliente fino all'evasione dell'ordine, oltre a un'agilità senza precedenti per adattarsi istantaneamente al proprio processo di vendita. Con Pega è possibile standardizzare velocemente il processo di vendita su più unità aziendali, prodotti, membri del team, zone geografiche, account e canali e adattarsi dinamicamente a ogni particolare e specifica circostanza.

## ASSUMERE IL CONTROLLO DEL PROCESSO DI VENDITA

Diversamente dalle tradizionali applicazioni SFA, che si limitano ad acquisire dati, Pega Sales Force Automation (Pega SFA) pone le vendite al centro della vostra azienda. Grazie a Pega, è possibile eliminare le procedure manuali, ottimizzare il valore dei sistemi esistenti per spostare senza difficoltà il lavoro tra i sistemi e le persone necessarie e per configurare ed eseguire il processo di vendita più adatto alla propria attività.

Pega automatizza tutto il processo di vendita, dall'attività di prospecting, all'assegnazione dei potenziali clienti, fino alla promozione della fase di vendita e all'evasione degli ordini. Pur mantenendo le tradizionali funzionalità delle applicazioni SFA, Pega utilizza le proprie capacità di BPM per gestire in maniera intelligente ogni opportunità. In cloud oppure on-premise, Pega SFA è l'unica soluzione in grado di supportare tutto il ciclo di vendita, che conduce a percentuali di adozione superiori, relazioni con il cliente più salde e a maggiori vendite.

- **Aumentare l'efficacia delle vendite.** Massimizzare il successo delle vendite. Pega guida i rappresentanti attraverso processi di vendita complessi, suggerendo l'attività successiva migliore per chiudere il contratto e costruire la relazione.
- **Migliorare la produttività.** Le regole dinamiche adattano automaticamente il processo di vendita standardizzato per risolvere particolari situazioni, eliminando la necessità di mantenere più versioni del processo di vendita e di dedicarsi ad attività manuali non necessarie.
- **Aumentare la visibilità.** Pega SFA si integra facilmente con i sistemi esistenti per organizzare tutte le persone, i dati e i sistemi necessari a chiudere con successo un contratto, aumentando l'affidabilità delle previsioni di vendita.
- **Accelerare il Time to Close.** La tecnologia Build for Change® semplifica la modellazione e l'adattamento del proprio processo di vendita senza che sia richiesta una programmazione o una personalizzazione. In questo modo è possibile adattarsi alle condizioni di mercato, ai prodotti, alle strutture organizzative e agli obiettivi di vendita in continuo cambiamento.

# PEGA SALES FORCE AUTOMATION

## LA DIFFERENZA DI PEGA

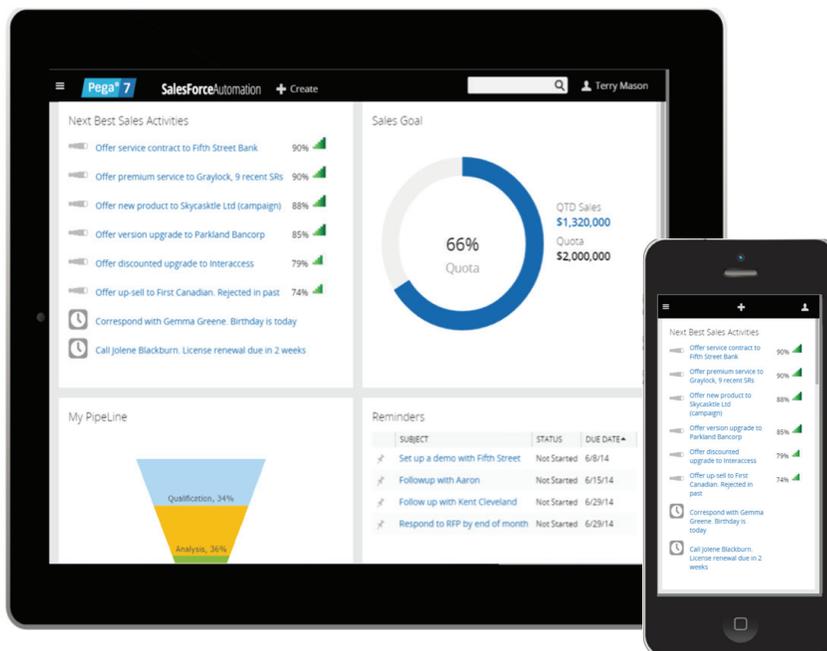
Solo Pega consente di applicare in maniera coerente la propria metodologia di vendita, adattando dinamicamente il processo per tenere conto di ogni specifica situazione di vendita.

- I processi basati sulle regole utilizzano i dati correnti per valutare l'opportunità e consigliare l'azione o l'attività migliore, come una lettera indirizzata al VITO o una telefonata.
- L'esecuzione sulla base della situazione specializza dinamicamente il processo in base al rappresentante, all'unità aziendale, al prospect, al prodotto, al canale, all'area geografica, alla normativa e ad altri criteri definiti dall'utente.
- La gestione completa dei casi permette un processo di vendita basato su più criteri ed estremamente complesso, applicando le migliori prassi in ogni fase.
- L'assegnazione automatica del cliente potenziale e delle opportunità, la gestione delle fasi di vendita, la generazione di corrispondenze e i report sull'account target, riducono al minimo il lavoro manuale.
- Una visualizzazione completa del processo di vendita - che include le attività passate e pianificate - ottimizza la visibilità.
- La gestione unificata del canale consente al personale di vendita di comunicare comunque ciò che desidera, anche attraverso strumenti social e dispositivi mobili.
- La piattaforma Pega ottimizza l'automazione del lavoro connettendo senza interruzione i processi di vendita con altri processi e sistemi aziendali fondamentali come marketing, servizio clienti ed evasione ordini.

- Gli strumenti software di office automation forniti attraverso un portale dedicato all'azienda consentono ai responsabili della gestione vendite di configurare regole, processi, inoltri, escalation, interfacce utente, privilegi di accesso e altri componenti fondamentali in una soluzione SFA funzionante priva di qualsiasi esigenza di programmazione.

## Funzionalità principali di SFA

- Gestione di contatti e account
- Gestione di opportunità e clienti potenziali
- Visione a 360 gradi dell'account, del contatto, dell'organizzazione e dell'opportunità
- Integrazione con Microsoft Outlook per acquisizione mail e riunioni
- Campagne
- Script per chiamate, redazione di e-mail e modelli di lettere
- Gestione delle conoscenze
- Integrazione per siti di social media
- Presentazione per portali mobili
- Gestione dei team di vendita e territoriali
- Previsioni e dashboard di gestione configurabili



Pega Sales Force Automation permette alle aziende di assumere il controllo dei propri sofisticati processi di vendita, per costruire relazioni redditizie e durature.