

PEGA SALES AUTOMATION

Aumente a eficácia dos representantes de vendas.
Acelere o ciclo de vendas. Melhore as relações com os clientes.

DATASHEET DO PEGA SALES & ONBOARDING

Assuma o controle do seu processo de vendas

Diferentemente dos aplicativos de automação da força de vendas (SFA) comuns que somente fazem a captura de dados, o Pega Sales Automation permite que você antecipe as necessidades dos clientes, atribua tarefas a pessoas e sistemas, e gerencie e execute o processo de vendas adequado para a sua empresa.

Enquanto fornece funcionalidade tradicionais de SFA, o Pega Sales Automation aproveita as técnicas de análise, a gestão do processo de negócios e os recursos direcionados por modelos para gerenciar de forma inteligente as oportunidades de vendas em tempo real e em escala. Implantado na nuvem ou localmente, o Pega Sales Automation é a única solução que realmente automatiza o ciclo de vendas, o que gera mais vendas, aprimora a efetividade dos representantes e melhora as relações com os clientes.

- **Venda guiada para aumentar a efetividade dos representantes de vendas.**
Por meio de uma combinação de regras, modelos preditivos e adaptativos, e recursos de gestão de interação em tempo real, o Pega Sales Automation recomenda sistematicamente a próxima melhor ação ou oferta a ser feita e guia os representantes pelo ciclo de vendas.
- **Gestão do processo de vendas para acelerar o ciclo de vendas.**
O Pega Sales Automation automatiza o processo de vendas desde a prospecção, atribuição de leads e promoção dos estágios de vendas até os processos de back-office de configuração, precificação, cotação, cadastramento, integração e distribuição. Leads e oportunidades são encaminhadas, promovidas e tratadas de maneira inteligente pelo próprio pessoal no decorrer do ciclo completo de vendas, com intervenção manual mínima.
- **Criação de relatórios em tempo real e painéis para melhorar a visibilidade e o controle.**
Painéis personalizados estão disponíveis para as equipes de vendas individuais, territoriais, diretas e de canais, o que oferece um panorama em tempo real do seu pipeline e sua previsão, e também comunica claramente as mudanças realizadas e as ações do plano de fechamento.
- **Recursos de omni-channel para atender aos clientes e gerenciar os negócios de forma mais adequada.**
Dê autonomia a suas equipes para entender o contexto do cliente e do cliente potencial e para que sejam produtivas em qualquer dispositivo, inclusive navegadores, tablets e smartphones. Por meio da integração com o Outlook, o Pega Sales Automation atualiza automaticamente o pipeline, cria novos leads e executa campanhas para os contatos. O Pega Pulse e o Pega Co-Browse agregam recursos de colaboração social para a sua equipe de vendas e permitem a colaboração online imediata com clientes.
- **Modelos configuráveis e adaptadores integrados reduzem o tempo de implementação e os riscos.**
A metodologia comprovada da Pega implementa-se em ciclos iterativos curtos, capturando diretamente os objetivos com uma quantidade mínima de códigos. Execute-o na nuvem ou localmente e faça a integração com o sistema de registros da empresa.

DESAFIO

Os aplicativos SFA comuns praticamente se limitam à captura de dados, estão amplamente desconectados dos canais e dos sistemas corporativos, e não guiam o vendedor pelo processo de vendas de forma inteligente. Os gerentes e profissionais de vendas acabam usando planilhas, previsões e relatórios criados manualmente, e passam muito tempo ajustando e acomodando os sistemas SFA às necessidades da empresa.

SOLUÇÃO

O Pega Sales Automation torna cada um dos seus representantes de vendas o melhor representante e os ajuda a estabelecer relações duradouras com seus clientes. A Pega evoluiu dos SFAs tradicionais com técnicas de análise inteligentes e em tempo real, orientação inteligente pelos estágios de venda, automação de processos entre seu front e back-office, e a capacidade de adaptar e especializar interface de usuário, funções e fluxos de telas para sua empresa. Com a Pega, você torna seu processo de vendas em um diferenciador competitivo, lida com processos complexos de go-to-market e possibilita uma experiência sem igual ao cliente.

Principais recursos

- Suporte 24 horas por dia e 7 dias por semana
- Gestão de contatos e contas
- Ferramentas administrativas para fusão de dados, upload e permissões de usuário
- Gestão de casos para implantar e gerenciar trabalhos
- Processo de vendas personalizável
- Modelos e acompanhamento de e-mails
- Suporte à geolocalização para todos os contatos
- Tendências do engajamento do cliente na forma de gráficos
- Integração com serviços Web
- Atribuição e encaminhamento de leads
- Campanhas locais de marketing
- Aplicativo móvel e design responsivo
- Acompanhamento de oportunidades e progressão do estágio de vendas
- Integração com o Outlook e painel lateral
- Colaboração social com o Pega Pulse
- Portais para representantes, gerentes e profissionais da área de operações
- Previsões qualitativas e quantitativas com trilhas de auditoria para o controle de mudanças
- Suporte simultâneo aos modos de venda B2B e B2C
- Painéis e relatórios padronizados ou personalizáveis
- Acompanhamento de tarefas e atividades
- Gestão do desempenho das equipes territoriais e de vendas
- Captura Web-to-lead
- Automação de fluxos de trabalho e do processo de aprovação
- Plataforma unificada para aproveitar o aplicativo Pega CRM e outras soluções do mercado

