

# PEGA SALES AUTOMATION

Aumente la eficiencia de los representantes de ventas. Acelere el ciclo de ventas. Mejore la relación con los clientes.

## UNA HOJA DE DATOS DE PEGA SALES & ONBOARDING

### Tome el control de su proceso de ventas

A diferencia de las aplicaciones de automatización de la fuerza laboral (SFA, Sales Force Automation) que solo capturan datos, Pega Sales Automation le permite anticipar las necesidades de los clientes, asignar el trabajo a las personas y los sistemas capaces de llevarlo a cabo y gestionar y ejecutar el proceso de ventas correcto para su empresa.

Al mismo tiempo que ofrece las capacidades de SFA tradicionales, Pega Sales Automation aprovecha los análisis, la gestión del proceso comercial y las capacidades impulsadas por un modelo para gestionar de manera inteligente las oportunidades de ventas en tiempo real y a la escala correcta. Pega Sales Automation, que puede implementarse en la nube o de manera local, es la única solución que realmente automatiza el ciclo de ventas, lo que genera más ventas, mejora la eficiencia de los representantes y optimiza las relaciones con los clientes.

- **Ventas guiadas para aumentar la eficiencia de los representantes de ventas.**  
Mediante una fusión de reglas, modelos predictivos y con capacidad de adaptación, y capacidades de gestión de las interacciones en tiempo real, Pega Sales Automation recomienda sistemáticamente la siguiente mejor acción u oferta que se debe aplicar y, luego, guía a los representantes a través del ciclo de ventas.
- **Gestión del proceso de ventas para acelerar el ciclo de ventas.**  
Pega Sales Automation automatiza el proceso de ventas desde la generación de contactos, la asignación de clientes potenciales y la promoción de las etapas de ventas hasta los procesos administrativos de configuración, precios, presupuesto, inscripción, incorporación y finalización. El personal adecuado dirige, promueve y maneja los clientes potenciales y las oportunidades de una manera inteligente a lo largo del ciclo de ventas de principio a fin con una mínima intervención manual.
- **Informes y gráficos en tiempo real para mejorar la visibilidad y el control.**  
Están disponibles informes y gráficos personalizados con información sobre individuos, territorio, equipos de ventas directas o de canal, que ofrecen una imagen en tiempo real de su proceso de ventas y su pronóstico, los cuales comunican claramente los cambios efectuados y las acciones cercanas al plan.
- **Capacidades omnicanal para prestar un mejor servicio a los clientes y gestionar mejor el negocio.**  
Brinde a sus equipos las herramientas necesarias para que comprendan el contexto de los clientes actuales y los contactos, y para que mejoren su productividad implementando la solución en cualquier dispositivo, como navegadores, tabletas y smartphones. Mediante la integración con Outlook, Pega Sales Automation actualiza automáticamente el proceso de ventas, crea nuevos clientes potenciales y distribuye campañas a los contactos. Pega Pulse y Pega Co-Browse agregan capacidades de colaboración social para los equipos de ventas y permiten la colaboración en línea instantánea con los clientes.
- **Los modelos configurables y los adaptadores incorporados disminuyen el tiempo y el riesgo de implementación.**  
La comprobada metodología de Pega se implementa en ciclos iterativos cortos y captura directamente los objetivos con una mínima programación. Ejecute la solución en la nube o de manera local y actualícela e intégreala con sistemas de registros empresariales.

### DESAFÍO

Las aplicaciones de automatización de la fuerza de ventas (SFA) típicas prácticamente solo capturan datos, están muy desconectadas de los canales y los sistemas empresariales, y no guían de manera inteligente al vendedor a través del proceso de ventas. Los profesionales y los gerentes de ventas terminan utilizando hojas de cálculo, informes y pronósticos creados manualmente y perdiendo tiempo en ajustar y acomodar el sistema de SFA a las necesidades de sus negocios.

### SOLUCIÓN

Pega Sales Automation transforma a cada representante de ventas en su mejor representante y lo ayuda a establecer relaciones perdurables con los clientes. Pega ha evolucionado más allá de la SFA tradicional con la incorporación de análisis inteligentes y en tiempo real, la guía inteligente por las etapas de ventas, la automatización de procesos entre los sectores administrativos y de relación con el cliente, y la capacidad de adaptar y especializar fácilmente la interfaz de usuario, las funciones y los flujos de pantalla de su organización. Con Pega, puede hacer que su proceso de ventas se convierta en un diferenciador competitivo, gestionar procesos complejos de lanzamiento al mercado y ofrecer una experiencia del cliente sin complicaciones.

## Capacidades clave

- Asistencia 24/7
- Gestión de cuentas y contactos
- Herramientas administrativas para fusión de datos, carga y permisos de usuarios
- Gestión de casos para implementar y administrar el trabajo
- Proceso de ventas personalizable
- Plantillas de correo electrónico y seguimiento
- Compatibilidad con localización geográfica para todos los contactos
- Tendencias gráficas de captación de clientes
- Integración a través de servicios web
- Direccionamiento y asignación de clientes potenciales
- Campañas de marketing locales
- Aplicación móvil y diseño adaptable
- Seguimiento de oportunidades y progreso de las etapas de ventas
- Integración con Outlook y panel lateral
- Colaboración social con Pega Pulse
- Portales para representantes, gerentes y profesionales de operaciones
- Pronósticos cualitativos y cuantitativos con registros de auditoría para conocer los cambios efectuados
- Soporte simultáneo para modos de ventas B2B y B2C
- Informes y gráficos estándar y personalizables
- Seguimiento de tareas y actividades
- Gestión del desempeño de los equipos de ventas y territorios
- Captura con funcionalidad Web-to-lead
- Automatización de aprobación y flujo de trabajo
- Plataforma unificada para aprovechar las aplicaciones CRM y de industria de Pega

