

FORMULACIÓN DE LOS RETOS ESPECÍFICOS

RETO ESPECÍFICO

RESUMEN

El consumidor B2B (Business to Business) se ha transformado hacia un perfil más digital y autónomo, con lo cual se requiere implementar un proceso de ventas adoptando un enfoque basado en los datos.

Se requiere implementar herramientas que la digitalización pone a nuestro alcance para mantener la relación con los clientes, pero ser también más eficientes y, sobre todo, alcanzar sitios a los que normalmente no llegamos. Todo ello con la idea de impulsar las ventas B2B y mejorar la experiencia del comprador.

RESTRICCIONES

- Herramientas fáciles de usar e intuitivas (para principiantes)
- Que se integren con CRM y plataformas de ventas
- Posibilidad de enriquecimiento de datos

Digitalización venta B2B sector muebles

CÓMO PODRÍAMOS

Se requiere implementar un proceso de digitalización basado en hiperautomatización, inteligencia artificial y escalabilidad digital para explotar el mercado B2B de venta de muebles. Se trata de combinar eficazmente los conjuntos de herramientas con el fin de automatizar los procesos comerciales B2B.

Específicamente en las siguientes etapas:

- Obtención de datos, prospección y captación (inteligencia de datos, cuentas y ventas)
- Contacto con los/las clientes/as.
- Análisis predictivo de ventas
- Ventas guiadas (a través de la IA)
- Oportunidad y cierre/conversión

TIPO DE RETO

Proceso

Tecnología