

Construindo relacionamentos no ambiente de vendas atual

com o Dynamics 365, o Office 365 e o LinkedIn Sales Navigator



A construção de relacionamentos é essencial no ambiente de vendas atual. Mas os vendedores fracassam quando precisam manter tantas interações complexas ao mesmo tempo.

O comprador de hoje quer mesmo interagir com um representante de vendas?

O relacionamento entre compradores e vendedores fica cada vez mais complicado. Todas as parcerias potenciais precisam encontrar o cliente certo, compreender totalmente seus negócios, acompanhar seu progresso ao longo do ciclo de compras e envolvê-lo com o conteúdo certo, quando e como ele quiser. Diante da necessidade de replicar isso para atender às necessidades cada vez mais divergentes do comprador, a maioria dos vendedores sabem que a venda de relacionamentos, a arte de converter leads por meio da construção de relacionamentos de longo prazo entre o comprador e o vendedor, é uma disciplina complexa.

Os compradores podem sentir essa complexidade. Embora 36% dos vendedores acreditam que proporcionam uma excelente experiência ao comprador durante o processo de vendas, apenas 23% dos compradores diriam que isso é verdade.¹

À medida que a tecnologia se torna mais eficaz e onipresente, a maneira como os compradores tomam decisões de compra continua evoluindo. As equipes de vendas devem utilizar urgentemente as ferramentas certas para acompanhar o ritmo.

Os compradores potenciais têm mais informações do que nunca e utilizam elas liberalmente: pesquisas revelam que, antes de falar com um fornecedor, a maioria dos compradores já percorreram 57% do caminho do processo de compras.² A Gartner prevê que, até 2020, os compradores gerenciarão 85% dos relacionamentos com fornecedores sem falar com ninguém.

Essas mudanças na dinâmica enfatizam a arte da venda moderna: quando chegar a hora, os compradores ainda precisarão de atenção pessoal por parte dos vendedores. Mais de dois terços de todos os compradores dizem que o envolvimento do representante de vendas é importante para eles.² O que isso nos revela é que os compradores geralmente ficam motivados a interagirem com os representantes de vendas somente quando isso agrega valor para eles. Somado à complexidade, os compradores estão acostumados com tecnologia cada vez mais simples de usar e interconectada. Consequentemente, eles têm grandes expectativas em cada experiência de compra. O vendedor passa a ter uma dupla função: fornecer interações úteis e transações perfeitas.

Essa combinação de eficácia e eficiência é exatamente o fim para o qual a solução Microsoft Relationship Sales foi criada. Ao combinar a eficiência do aplicativo Microsoft Dynamics 365 for Sales com o LinkedIn Sales Navigator, a solução Relationship Sales também é integrada ao Microsoft Office 365 para melhorar a eficiência do vendedor, oferecendo a ele uma visão completa das atividades de vendas e dos dados de relacionamento. Melhor ainda, capacita os vendedores para transformar relações em receita.



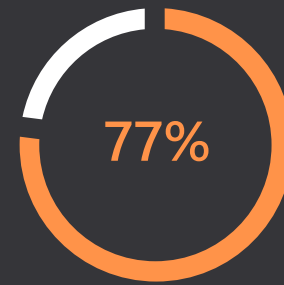
¹ Pesquisa da TOPO

² Pesquisa da TOPO, As novas regras de interação

Ainda não está convencido de que a melhoria na venda de relacionamentos é fundamental para o sucesso de uma organização? **Considere estes dados.**

2x

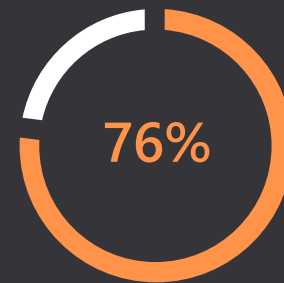
As equipes de vendas que dão ênfase à interação têm duas vezes mais probabilidade de bater suas metas⁴



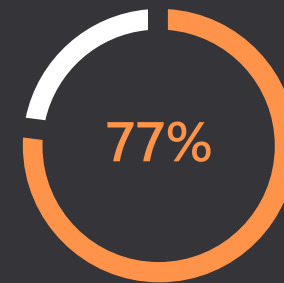
dos clientes querem que os vendedores os ensinem algo novo⁶



dos clientes que dizem que os vendedores ofereceram uma excelente experiência³

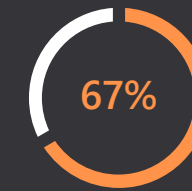


dos clientes querem que os vendedores construam um relacionamento como um consultor confiável⁶

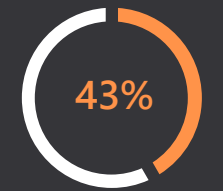


dos clientes que desejam um conteúdo de vendas personalizado⁶

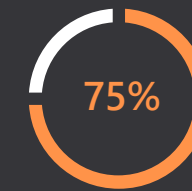
Percentagem de vendedores que passam o dia no envolvimento do cliente



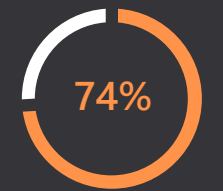
ou mais em organizações de alto crescimento



em organizações de baixo crescimento⁵



dos clientes querem saber como um produto afeta seus negócios especificamente⁶



dos clientes querem que seu interesse seja o foco de um vendedor⁶

³ Pesquisa da TOPO

⁴ "Um novo modelo híbrido de vendas: capacitar vendedores para conduzir a interação do cliente em escala": postagem no blog por David Held, 25 de outubro de 2017.

⁵ Pesquisa da TOPO: Relatório de benchmark de vendas; Gerente de produto sênior, Microsoft

⁶ Pesquisa da TOPO, As novas regras de interação

Como os vendedores podem ajudar a construir relacionamentos pessoais por meio da tecnologia?

As inovações contínuas podem ajudar a facilitar relacionamentos mais sólidos com os compradores através das três ferramentas mais valiosas de uma equipe de vendas: CRM, aplicações de produtividade e redes sociais. Embora a maioria das organizações tenha esses recursos básicos, o mínimo não é suficiente para desenvolver uma operação de vendas.

As ferramentas CRM podem promover interações mais significativas com compradores, sugerir conteúdo relevante e garantir que os vendedores estejam se reunindo com os compradores em qualquer ponto da jornada de vendas.

As ferramentas de produtividade deixarão o tempo livre para investir em relacionamentos e fazer com que seja mais fácil para os compradores se comunicarem e fornecerem comentários.

As redes sociais devem apresentar insights para habilitar as conversas do comprador com base no que é mais importante para ele. O objetivo final? Cada ferramenta deve ajudar os vendedores a construir melhores relacionamentos e impulsionar as vendas globais.

Ferramentas básicas para representantes de vendas

CRM

A maioria das organizações de vendas têm sistemas de controle e gerenciamento de interações com compradores em potencial. Algumas simplesmente recorrem a planilhas ou plataformas de colaboração. Mas as soluções de baixa tecnologia que não escalam os riscos colocam essas empresas em desvantagem competitiva.

Nossa solução: o Microsoft Dynamics 365 automatiza as principais características de vendas, garantindo que os representantes tenham mais tempo para adaptar sua abordagem para cada relação de comprador original.

Produtividade

A colaboração com a equipe de vendas é essencial, mas se tornará mais que um desafio se você e seus colegas estiverem constantemente em movimento e não trabalharem em um único local.

Nossa solução: o Office 365 oferece ferramentas que permitem a colaboração simultânea com sua equipe através de vários cenários, incluindo RFPs e pitch decks no SharePoint, perfeita integração do Outlook, exportação para o Excel, ou chats através do Microsoft Teams. Esses recursos são essenciais para os esforços de vendas descentralizados.

Redes sociais

Vendedores inteligentes contam cada vez mais com ferramentas de mídia social para entender mais sobre seus compradores alvo. A descoberta de conexões com compradores e sutilezas organizacionais geralmente são decisivas para impulsionar os negócios.

Nossa solução: a ferramenta LinkedIn Sales Navigator pode ajudar os representantes a identificar melhor as empresas alvo e seus tomadores de decisão, tudo isso no Microsoft Dynamics 365.



O problema com ferramentas desconectadas

Várias empresas mantêm essas ferramentas de vendas separadas.

Mas ferramentas em silos custam dinheiro e tempo para a empresa. Aplicativos de negócios desconectados significam dados e processos desconectados, que, por sua vez, criam ineficiências e perda de oportunidades. A produtividade de um vendedor diminui quando eles precisam alternar entre aplicativos apenas para inserir dados. Pesquisas mostram que os trabalhadores perdem 40% de sua produtividade quando precisam alternar tarefas.⁷

Os vendedores também não têm uma visão única de seus relacionamentos quando precisam separar dados e interações de diferentes aplicações. Um panorama incompleto de um relacionamento com o comprador pode gerar uma compreensão incorreta da integridade desse relacionamento. Por exemplo, se um CRM não extrair automaticamente o histórico do envolvimento do comprador no email ou no LinkedIn, os vendedores não terão as informações mais atualizadas para atingir leads ou fechar negócios.

⁷ *Vendas da Microsoft no momento – como tornar sua equipe de vendas mais produtiva*

Ao considerar as ferramentas de vendas integradas, concentre-se nestes três benefícios tangíveis:

Melhor direcionamento de oportunidade

Percorrer um mercado competitivo para localizar compradores qualificados pode ser complicado. A ferramenta de vendas moderna permite que os vendedores se concentrem de forma eficiente nos contatos corretos e nas redes de origem para criar o processo de vendas mais eficiente possível.

A solução Microsoft Relationship Sales usa a pontuação preditiva de leads, por meio da inteligência artificial, para ajudar os vendedores a encontrar e instruir os leads certos. Isso também oferece insight profundo sobre a rede social de um contato, ajudando as equipes a identificar stakeholders adicionais e coordenar uma estratégia de vendas em uma organização alvo.

Insights acionáveis

Ferramentas avançadas de vendas têm recursos sofisticados para extrair insights inteligentes de um conjunto diversificado de fontes de dados. A tecnologia integrada ajuda os vendedores a entender melhor as necessidades de seus compradores, fornecer recomendações de conteúdo relevantes e identificar relacionamentos de risco.

A solução Microsoft Relationship Sales usa a IA para analisar dados de vendas, do Office 365, do LinkedIn e informações do CRM para fornecer uma pontuação de integridade de relacionamento única. Os vendedores também recebem recomendações de conteúdo criadas a partir de comportamentos sociais de um alvo ou menções da imprensa, que faz todo o trabalho de escolha de tópicos para a próxima interação.

Engajamento em escala

A pesquisa mostra que as organizações gostariam que seus representantes de vendas passassem 20% mais tempo cada semana envolvendo-se diretamente com clientes ou clientes potenciais. Automatizando e integrando tarefas e processos de negócios, os gerentes podem reduzir o tempo que os vendedores gastam em tarefas administrativas, como preenchimento de formulários e agregação de dados em um local central.

A interface flexível e configurável da solução Microsoft Relationship Sales vincula perfeitamente as pequenas tarefas para reconhecer ganhos significativos. O acesso às informações do Sales Navigator por meio do Dynamics 365, por exemplo, evita que os vendedores precisem alternar entre plataformas para realizar trabalhos de rotina.

A solução mais inteligente: o Microsoft Relationship Sales

A combinação do Dynamics 365 for Sales, do LinkedIn Sales Navigator e do Office 365 oferece o tipo de integração de recurso que pode mudar a maneira como sua equipe de vendas faz negócios, tornando as ferramentas desconectadas um problema do passado.

- **Microsoft Dynamics 365** fornece as ferramentas colaborativas de gerenciamento de relacionamentos que ajudam os vendedores a aumentar a receita, manter o foco em um ambiente acelerado e fechar negócios com mais rapidez, tudo isso sem abrir mão da redução dos custos de aquisição.
- **LinkedIn Sales Navigator** agiliza o acesso a milhões de compradores potenciais, oferecendo informações de perfil e comportamentais que podem ajudar os vendedores a identificar e conectar-se com alvos de alto valor em escala.
- **Microsoft Office 365** consolida todas as ferramentas de produtividade de um vendedor em uma única experiência de software, combinando a funcionalidade de email e calendário do Microsoft Outlook com a versatilidade do Excel, do Word e do PowerPoint.

Funcionalidades:

- Combine e analise fluxos de dados das três ferramentas através da IA e do aprendizado de máquina
- Acesse e edite facilmente documentos do Microsoft Office 365, incluindo as tabelas dinâmicas do Excel, no Dynamics 365
- No painel de email do Outlook, exiba sugestões para tópicos de discussão com base na atividade social do destinatário
- Mapeie a comunidade de compra e descubra novas oportunidades de relacionamento obtendo conexões do LinkedIn no Dynamics 365
- Mantém processos importantes das três ferramentas em uma única plataforma, eliminando a necessidade de alternar tarefas e painéis
- Interfaces altamente configuráveis permitem a priorização visual dos fluxos de dados

Microsoft
Dynamics 365

LinkedIn Sales
Navigator

Microsoft
Office 365

Benefícios:

- Gere pontuações de integridade de relacionamento e pontuações de lead preditivas para ajudar os vendedores a focar nas melhores oportunidades
- Inicie conversas mais inteligentes e relevantes, entrando em contato com leads novos e existentes por meio de conteúdo personalizado originado pelo comportamento do alvo
- Diminua o tempo de integração e maximize a adoção do uso com opções de ajuda contextuais e na plataforma
- Aumente a produtividade diária dos vendedores simplificando suas tarefas essenciais em uma única interface
- Aumente as taxas de ganho seguindo as ações recomendadas com base em dados, como acontece quando um email é enviado para assegurar que ele foi lido e aberto

Como o Microsoft Relationship Sales pode atender às suas necessidades de vendas

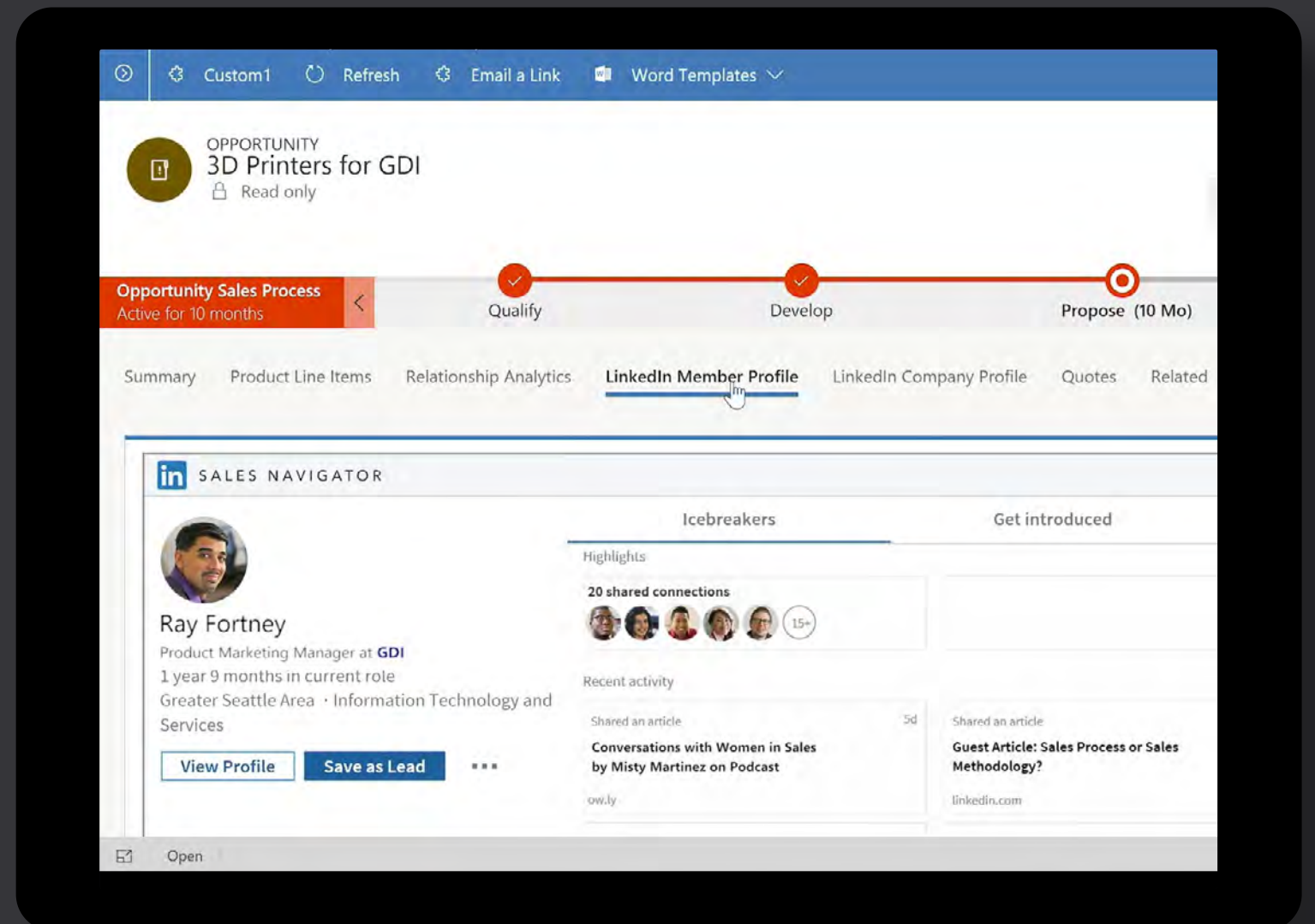
O que é excepcionalmente eficaz na combinação dessas três ferramentas é a **unificação de dados**. Agora, os vendedores podem acessar pontos de dados críticos de plataformas diversas em um local central e, o mais importante, obter insights essenciais extrapolados de dados agregados. Vendedores e gerentes podem avaliar a integridade do pipeline e a pontuação de leads compilada pelos processos de IA, o que resultará em um aumento de produtividade de até 15% para a equipe de vendas.⁸

Esses ganhos são provenientes da integração abrangente da plataforma de dados. As informações importantes do LinkedIn Sales Navigator não estão simplesmente armazenadas em um widget no Dynamics 365; elas são utilizadas em toda a plataforma para fornecer análise contextual e relevante sobre o comportamento de um comprador. Esses dados vão além das contas e dos contatos, e chegam às ações recomendadas do vendedor, incluindo o momento em que se avança para um possível fechamento dos negócios.

Os principais concorrentes contam com parcerias para fornecer o LinkedIn Sales Navigator, combinados com os recursos de ferramentas de produtividade. A Microsoft não. Como o Dynamics 365, o LinkedIn Sales Navigator e o Office 365 são todos ativos da Microsoft, você tem uma experiência perfeita.

⁸ Relatório da Nucleus Research: Microsoft lança estratégia de CRM no LinkedIn, julho de 2017

Reclamações baseadas em um estudo de 2017 de Nucleus Research que analisou mais de 50 casos de sucesso de ROI no CRM implantações de 2015 a 2017. As empresas variavam de tamanho de pequenas e médias até grandes multinacionais. Os resultados variaram de acordo com a implantação e a estratégia de CRM.



A ferramenta Microsoft Relationship Sales fornece um ambiente abrangente para que os vendedores contatem, instruem e fechem leads, tudo isso em uma plataforma central. **Veja como isso funciona:**

1

Etapa 1: Identificação

Ao verificar o progresso de vários relacionamentos importantes com clientes no Microsoft Dynamics 365, um representante de vendas percebe que, de acordo com os dados integrados do Sales Navigator, todos eles compartilham uma conexão em comum, que por acaso é um tomador de decisão em uma empresa de alto valor.

2

Etapa 2: Contato

Ainda na plataforma Microsoft Dynamics 365, o representante de vendas usa o Sales Navigator para avaliar a atividade social recente do novo lead. Munido de ideias de conteúdo baseadas em artigos do lead compartilhados recentemente, o representante envia uma nota do LinkedIn apresentando-se e, ao mesmo tempo, associando os tópicos sugeridos. O contato inicial é registrado no CRM.

3

Etapa 3: Diálogo

Intrigado com a mensagem atualizada e adaptada do representante, o lead inicial responde ao representante por email no dia seguinte. O Microsoft Dynamics 365 informa automaticamente ao representante que recebeu um email por meio da integração do Microsoft Office 365. Com a conversa oficialmente em curso, o representante usa sugestões de perfil do Sales Navigator para incluir outros contatos importantes da empresa no diálogo.

6

Etapa 6: Monitoramento

A venda foi feita oficialmente, mas o relacionamento da empresa ainda está se solidificando. O representante recorre ao painel integrado do Power BI com dados de toda a equipe que revelam os produtos com maior probabilidade de venda cruzada, juntamente com recomendações de quanto tempo esperar antes de fazer uma segunda abordagem. O representante marca datas a serem lembradas no calendário do Outlook para não perder a próxima oportunidade.

5

Etapa 5: Fechamento

Agora, com a oportunidade de vendas preparada para conversão, o representante personaliza um contrato modelo no CRM por meio da integração do Microsoft Office 365/Microsoft Dynamics 365. O gerente de vendas abre uma tabela dinâmica em uma experiência imersiva do Excel no Dynamics 365 para avaliar os números de equipe mais recentes e, em seguida, aprovar a proposta para envio. O representante acompanha e o comprador fecha o negócio com uma série de assinaturas digitais.

4

Etapa 4: Instrução

Agora, comprometido com vários stakeholders importantes da empresa, o representante continua atento ao vínculo geral por meio da pontuação de integridade de relacionamento gerada pela IA do Dynamics 365. Usando a análise preditiva, a ferramenta Dynamics sugere que o relacionamento está pronto para um impulso de vendas mais formal. Nosso representante realiza uma chamada do Skype com os principais tomadores de decisão diretamente na plataforma para falar sobre as próximas etapas.

Aumente a produtividade do vendedor

O desafio:

Mesmo os mais talentosos representantes de vendas são apenas tão valiosos quanto o tempo que gastam vendendo. Mas até 67% do tempo de um representante é gasto em atividades não relacionadas a vendas. Tempo demais realizando tarefas administrativas e alternando entre elas deixa os representantes sem tempo para construir relacionamentos duradouros. Eles precisam de uma plataforma capaz de automatizar o tédio desnecessário do dia a dia e, ao mesmo tempo, oferecer ferramentas integradas, inovação e eficiência em todo o ciclo de vendas.

A solução:

O Dynamics 365 pode reduzir o tempo administrativo em 15 a 20%, o que significa que cada vendedor ganharia uma média de 53 minutos por dia.⁹ Com ferramentas que conduzem os vendedores para a próxima melhor ação a ser executada com os compradores, em vez de simplesmente oferecer tecnologia de entrada de dados, as equipes podem priorizar o que mais importa e minimizar as tarefas administrativas.

A vantagem:

- Enviar mensagens InMail ou e-mails diretamente do Dynamics 365. Visualizar os dados do perfil do LinkedIn para leads — onde trabalham, o que eles fazem, onde eles estudaram — diretamente em sua caixa de entrada, calendário ou contatos do Outlook e enviar convites do LinkedIn diretamente do Outlook, tudo sem sair de seu fluxo de trabalho. Enviar os convites do LinkedIn diretamente do Outlook, tudo isso sem sair do fluxo de trabalho.
- Com a integração imersiva do Excel Online, os usuários podem editar dados do CRM no Excel. Os representantes também podem parar o alt-tab para outros aplicativos com o aplicativo de painel único fornecido pelo Unified Service Desk.
- Criar contratos ou RFPs mesmo no CRM e iniciar chamadas de conferência com o Skype para integração de negócios. Os vendedores podem até mesmo usar painéis do Power BI no Dynamics 365 para exibir dados do comprador no CRM, economizando um tempo valioso na localização de conteúdo e produtos relevantes para venda especial ou venda cruzada.
- A aplicação AI for Sales conecta facilmente dados com conectores pré-criados, fornecendo informações valiosas imediatamente.

O Dynamics 365 pode reduzir
o tempo administrativo em

15% - 20%

o que significa que cada
vendedor ganharia uma média
de 53 minutos cada dia.⁹

⁹ Pesquisa da Microsoft

Gerenciar equipes de vendas

O desafio:

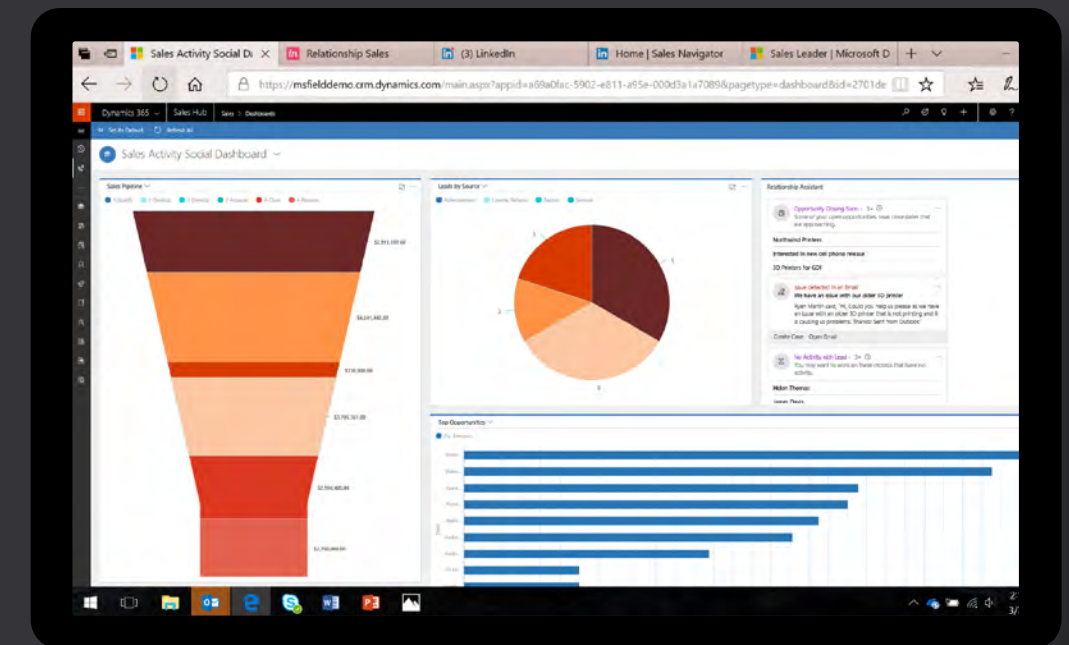
Se os representantes são desafiados a avaliar a integridade de vários relacionamentos complexos, o desafio de um gerente é multiplicado pela necessidade de obter uma visão de nível superior desses relacionamentos através de muitos vendedores. Os gerentes precisam de uma maneira de obter uma visão precisa da atividade da equipe para garantir que os vendedores estejam atingindo seu potencial, criar um processo de integração eficaz e fornecer ferramentas que conduzam fluxos de trabalho consistentes. E, acima de tudo, que ajudem os vendedores a atingirem seu potencial.

A solução:

A solução Microsoft Relationship Sales captura automaticamente as atividades da equipe no Dynamics 365 em aplicativos de negócios integrados e gera relatórios e dashboards personalizados para dar aos líderes as informações de que precisam. Os fluxos de processo de vendas orientados promovem a consistência em todas as oportunidades e execuções. E a ludificação simplifica a integração de novos representantes, garantindo também que eles estejam motivados e engajados.

A vantagem:

- Com visualização/análise integrada avançada, os gerentes obtêm uma imagem clara das funções de negócios e performance.
- Usar o PowerBI com o Office365 para criar relatórios de previsão de vendas, compreender as tendências de vendas, criar painéis de performance e rastrear pipelines de vendas em tempo real através de todos os dados do Dynamics 365. Os vendedores podem personalizar relatórios para atender as necessidades específicas e tomar decisões orientadas a dados.
- Estabelecer uma abordagem consistente para oportunidades com fluxos de processo de vendas guiadas. Os vendedores podem solidificar a coerência de dados e execução em todos os seus processos de vendas e executar fluxos de trabalho adicionais na entrada ou na saída de um estágio.
- Treinar novos representantes rápida e facilmente com o Roteiro de aprendizagem incorporado para que eles possam fechar vendas mais rápidas. Serviços de suporte personalizáveis na app e instruções passo a passo ajudam os usuários a aprender os processos específicos da sua empresa.
- O Roteiro de aprendizado também pode ser ajustado para diferentes usuários, dependendo de sua função na empresa. Motive os vendedores com competições dinâmicas e divertido.



Ajude os vendedores a identificar e conquistar melhores leads

O desafio:

Encontrar e construir relacionamentos com os leads certos são a chave para o sucesso de um vendedor. Não é só um jogo de números: os vendedores querem vender para pessoas que realmente comprarão o seu produto. Mas, muitos vendedores têm dificuldade para identificar os compradores que provavelmente irão aderir. Os representantes precisam de ferramentas que gerem leads, os classifiquem e facilitem o início da conversa.

A solução:

Com o Dynamics 365, você pode ver os perfis de conta e de comprador do LinkedIn para obter recomendações de lead, enquanto visualiza as pessoas da empresa que estão conectadas ao seu cliente potencial com o LinkedIn Sales Navigator.

A ferramenta Relationship Sales também pode mostrar aos vendedores pessoas semelhantes àquelas que estão considerando como alvo para aumentar sua lista de clientes potenciais. Combinando o LinkedIn Sales Navigator e o Dynamics 365, a solução Microsoft Relationship Sales permite que os vendedores utilizem a rede do LinkedIn de mais de 575 milhões de profissionais para encontrar e mirar leads de alta qualidade.

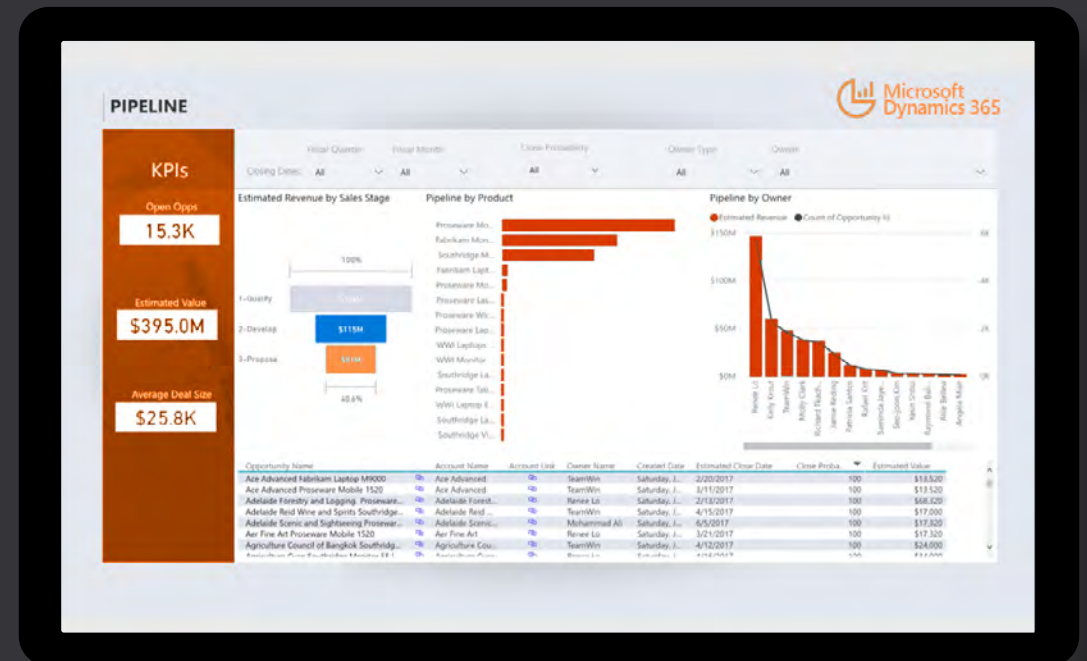
A vantagem:

- O LinkedIn Sales Navigator revela conexões de primeiro grau que conhecem o lead e conexões indiretas. Os vendedores podem entrar em contato com essas pessoas e solicitar uma apresentação amigosa, aumentando a probabilidade de envolvimento do lead.
- Quando os vendedores combinam o LinkedIn Sales Navigator com o Dynamics 365, seus leads, contatos e dados de contas são sincronizados, permitindo que descubram e sigam leads e contas no Sales Navigator e recebam recomendações de leads e insights. O sistema notifica-os quando um colega pode apresentá-los a um comprador, quando seu contato deixa uma empresa ou quando um cliente potencial interage com um e-mail enviado por eles.
- Aumentar as conversões e ganhar taxas encontrando e priorizando as perspectivas com a mais alta probabilidade para comprar com base em um conjunto mais amplo de sinais.

A história da Infosys:

Veja este exemplo: permitir a venda de relacionamentos com o Dynamics 365 e o LinkedIn, a Infosys conseguiu atingir taxas de ganho 30% maiores. Trinta e um por cento dos negócios fechados foram provenientes da relação de venda. A empresa também resumiu seu ciclo de vendas em três meses. Em termos de receita, a Infosys viu um aumento das vendas ao longo dos anos de 87% e um aumento de receita de £\$ 7,7 milhões a cada ano usando insights de clientes.¹⁰

A Infosys testemunhou um aumento anual nas vendas de **87%**



Ajude os vendedores a construir relacionamentos mais fortes

O desafio:

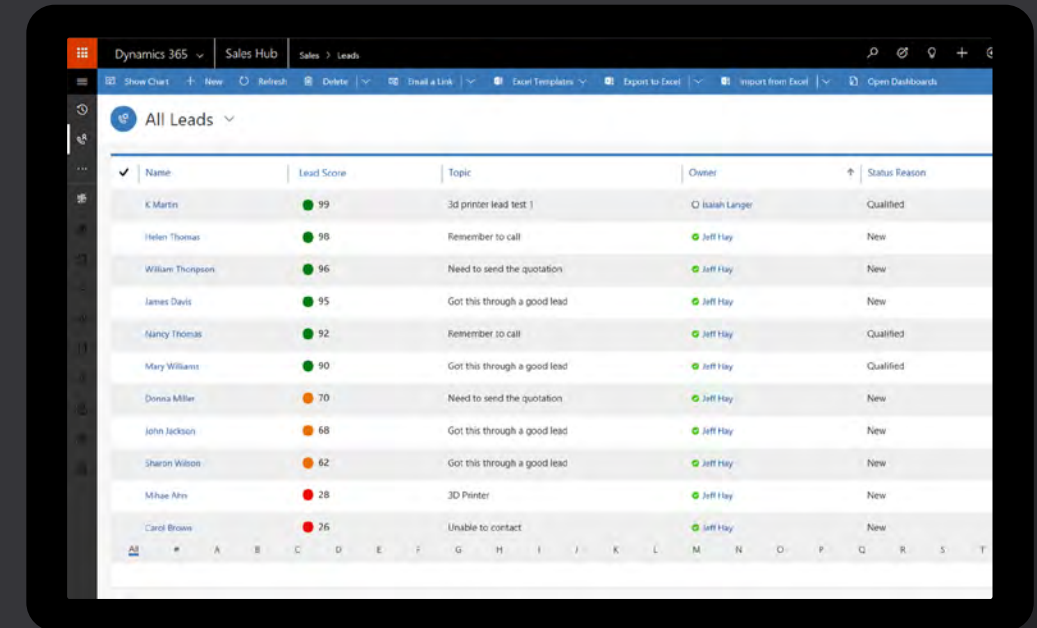
O relacionamento de vendas requer a navegação pelos desejos complexos dos compradores. Envolve também saber que tipo de informação seria útil, e quando e como essa informação teria mais impacto. Os representantes de vendas precisam de ferramentas que lhes proporcionem uma compreensão profunda dos negócios e dos problemas encontrados de um comprador, conduzam interações e avaliem a intensidade de cada relacionamento, tudo isso em instantes.

A solução:

A solução Microsoft Relationship Sales apresenta aos vendedores as ferramentas para facilmente acompanhar várias relações complexas e insights para orientar as próximas ações. Inteligência artificial e aprendizado de máquina adicionam valor exclusivo ao analisar a saúde de cada relacionamento com base em fontes de dados integradas e fornecendo recomendações para gerar o maior impacto.

A vantagem:

- Os dados atualizados e insights da integração do Office 365, do LinkedIn Sales Navigator e do Dynamics 365 ajudam os vendedores a fortalecer relacionamentos e permanecer relevantes. O Relationship Assistant oferece a eles uma visão única para atualizá-los sobre o que é importante e ver inteligência acionável.
- A aplicação AI for Sales analisa dados em vários aplicativos para fornecer pontuações de integridade de relacionamento, para que os vendedores saibam se um cliente potencial está em risco ou prestes a fechar uma venda. O aplicativo analisa o LinkedIn, redes sociais, o sentimento do cliente, e-mail e muito mais para recomendar as próximas ações, dando aos vendedores a oportunidade de vendas mais inteligentes.
- Acompanhar quando e onde os compradores abrem emails para otimizar respostas, obter modelos recomendados e sugerir os melhores momentos para enviar emails com base na performance. Receba recomendações de conteúdo a ser compartilhado, juntamente com oportunidades inteligentes de vendas especiais e vendas cruzadas, com base nas necessidades de um comprador e no ponto em que se encontram no ciclo de compra.
- A solução Microsoft Relationship Sales permite que vendedores envolvam-se em escala, sincronizando dados de relacionamento entre os sistemas. Quando você conecta o Sales Navigator e o Dynamics 365, os dados de vendas são sincronizados entre os aplicativos, permitindo que os vendedores localizem e rastreiem leads e contas em qualquer aplicação e obtenha comentários e sugestões de leads.



Melhor juntos

Relacionamento de venda é a chave para a geração de receita no ambiente de vendas complexas de hoje. Os clientes esperam pontos de toque personalizados ao longo de sua jornada de compra, e os vendedores precisam engajar efetivamente os clientes em escala. O Microsoft Relationship Sales integra o Microsoft Dynamics 365, o LinkedIn Sales Navigator e o Office 365 para fazer isso.

A combinação de dados e processos entre aplicativos agrega um valor que não é proporcionado por aplicativos individuais ou qualquer outra ferramenta de automação de força de vendas no mercado. O aumento da produtividade, um pipeline de lead facilitado, a construção de relacionamentos mais estreitos e o gerenciamento de vendas mais efetivo promovem o sucesso do vendedor ao focar em atividades de vendas, encurtar ciclos de vendas e expandir os negócios.

Saiba como melhorar seu relacionamento de venda contatando um especialista em Relationship Sales hoje mesmo.

Pronto para ver o Microsoft Relationship Sales em ação?

Para obter mais informações, visite o site da solução Relationship Sales em <https://www.microsoft.com/relationship-sales>.

© 2018 Microsoft Corporation. Todos os direitos reservados. Este documento é apenas para fins informativos. A MICROSOFT NÃO OFERECE GARANTIAS EXPRESSAS NEM IMPLÍCITAS NESTE RESUMO. Este documento é fornecido "no estado em que se encontra". As informações e as opiniões expressas neste documento, incluindo URLs e outras referências a sites da Internet, podem ser alteradas sem aviso prévio. Este documento não oferece a você direitos legais sobre a propriedade intelectual de nenhum produto da Microsoft. Você poderá copiar e usar este documento para finalidades internas e de referência. [microsoft.com](https://www.microsoft.com)

