

Solução: L3 Vendas
Inteligentes



L3

IT is about people



Mudanças rápidas nas preferências do comprador, mudanças repentinas na perspectiva de negócios e concorrentes em rápida evolução são as realidades das vendas modernas



Desafios

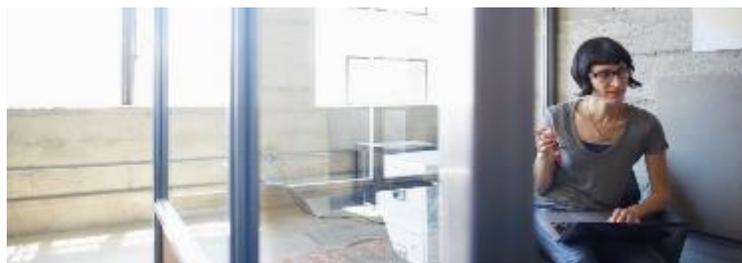
- Falta de visibilidade das vendas;
- Gestão do processo de vendas;
- Baixa produtividade por utilizarem soluções que não se integram a outros sistemas;
- Dificuldade em qualificar os leads corretamente, tendo insights valiosos para melhorar o relacionamento.

Solução ideal

- Vendas digitais utilizando a IA para se envolver com o cliente certo em qualquer lugar, agindo de forma rápida e inteligente;
- Ajuda os vendedores a criarem relacionamentos remotamente;
- Aumento de produtividade de vendas com ferramentas integradas;
- KPIs para análise gerencial das vendas.

Resultados desejados

- Venda de maneira mais inteligente com insights contextuais;
- Construção de relacionamentos com envolvimento autêntico e pessoal;
- Aumento da produtividade;
- Visão 360 graus das atividades e percepções do seu cliente;



Otimize os processos de vendas utilizando o conceito de CRM!

Integração

- Solução completa e integrada de CRM com ferramentas de produtividade O365 (Teams, Sharepoint, One Drive, etc)
- Integração nativa com LinkedIn;
- Integração nativa com PowerBI.

Produtividade

- Fácil utilização e intuitivo. Segue padrões de utilização do O365;
- Permite que o usuário trabalhe diretamente de seu Excel, crie modelos no Word, automatize processos sem escrever linhas de código e gera relatório sem depender de TI;
- Obter insights valiosos para que os vendedores possam fazer as escolhas corretas

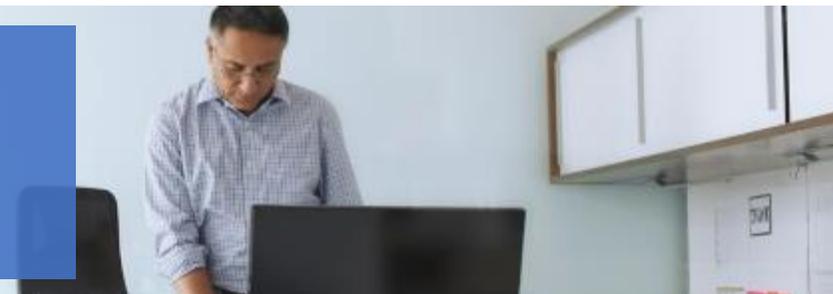
Mobilidade

- Acessível por qualquer navegador, dispositivos móveis e até mesmo por Outlook e Excel;
- Informação acessível de qualquer lugar a qualquer momento tanto para operadores quanto gestores.

Flexibilidade

- Plataforma personalizável, tanto em termos de processo quanto em funcionalidades;

L3 Vendas Inteligentes



Cada empresa possui sua própria identidade e característica. A solução da L3 Vendas Inteligentes consegue atender as diferentes necessidades das empresas ao oferecer flexibilidade da plataforma Dynamics 365, junto ao seu poder de produtividade que oferece ao usuário. Assim a solução consegue garantir otimização do trabalho mais direcionado e estratégico de acordo com a demanda de seu público.

Alinhamento do Produto

Microsoft Dynamics for Sales, Office 365 e Sales Insights

O L3 Vendas Inteligentes ajuda a modernizar a produtividade de vendas e enfrentar os desafios da era digital. Ele permite que os vendedores trabalhem menos e atinjam mais.



História de Sucesso do Cliente



Informações sobre o cliente

Rabobank é uma multinacional holandesa bancária e de serviços financeiros. A Companhia é sediada em Utrecht, nos Países Baixos. Ela é uma líder global em serviços de financiamento para alimentação, agro financiamento e sustentabilidade orientada.

Rabobank

L3 Vendas Inteligentes



Desafio do cliente

O diretor de relacionamento com clientes do banco identificou que existia uma possibilidade de crescimento das ofertas de financiamento agrícola no mercado, mas ele não tinha como realizar essa jornada pois todos os controles eram manuais e com isso não havia a possibilidade de escalar as ofertas.

O seu primeiro objetivo era fortalecer o relacionamento com os clientes existentes com isso ele acreditava que iria expandir para novos clientes também. As métricas iniciais para identificar o retorno do investimento em automação eram o volume de operações e o crescimento da quantidade de clientes operando com o banco.

Resultados

Crescimento de 57% nas operações bancárias

Aumento de 41% o número de novos clientes



IT is about people