

Embotellador Automatiza y Estandariza los KPI Globales para Medir y Comprender la Efectividad de la Fuerza de Ventas



Para el gigante embotellador, el camino hacia la comprensión y medición de la eficacia de la fuerza de ventas comenzó con la definición de un conjunto estandarizado de KPI que permitió a los representantes de ventas en India aumentar el número promedio de SKU por pedido, cuantificar el costo de cada visita a la tienda y mejorar la disponibilidad del producto en varios mercados.

Con miles de representantes de ventas en todo el mundo, una de las organizaciones embotelladoras más grandes del planeta planteó la siguiente pregunta al equipo directivo : ¿Qué tan efectiva es nuestra fuerza de ventas?

Con una colaboración muy estrecha eBest Mobile, líderes en la automatización de fuerza de ventas, ayudó al embotellador a implementar su suite de SFA totalmente integrada con seguimiento automatizado de KPI, capacidades de generación de pedidos, ayuda de venta, asesoramiento de supervisor, precios fuera de línea y gestión de enfriadores. Con el 80 por ciento de la herramienta con funcionalidad estandar, la implementación y la capacitación de los usuarios en mercados complejos y altamente poblados como India se simplificó.

Al aprovechar el flujo de trabajo auto explicativo y la navegación simple que viene con el paquete de soluciones de eBest Mobile, la fuerza de ventas en India ahora puede hacer más con menos. Desde la implementación, la fuerza de ventas del embotellador logró un mínimo de un aumento adicional de SKU por pedido, lo que mejora la disponibilidad del producto de 10 a 50 por ciento en varios mercados. La cantidad de veces que se realizó una venta versus el número de intentos, ha aumentado un promedio de 15 puntos en 10 meses, lo que ha reducido el costo de la compañía por visita efectiva.



**LO QUE MEJORA LA
DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO**

10% to 50%



Embotellador Automatiza y Estandariza los KPI Globales para Medir y Comprender la Efectividad de la Fuerza de Ventas

LOS RESULTADOS

Según el embotellador, la nueva capacidad para cuantificar y minimizar el costo por visita a la tienda ha demostrado ser un ROI valioso. Además, la cantidad de datos analíticos fácilmente accesibles para los representantes de ventas ha mejorado los conocimientos, no solo para identificar las oportunidades de venta, sino también para vender de forma más inteligente. Con datos estandarizados y KPI al alcance de la mano, los representantes de ventas están facultados para resolver problemas de planificación de rutas, identificar las causas raíz más rápidamente y determinar la frecuencia adecuada del servicio en función del volumen de clientes.

La compañía ahora habla un idioma común en toda su fuerza de ventas global y utiliza los datos recopilados en campo para mejorar la capacitación, resolver áreas de oportunidad en campo y mejorar las capacidades para apoyar lanzamientos de nuevos productos. Con el embotellador capturando y midiendo con éxito la efectividad de la fuerza de ventas, han lanzado un programa piloto con eBest Mobile para agilizar la autoventa y reparto en tiendas, así como para proporcionar a los clientes capacidades de pedidos de autoservicio.



Acerca de eBest Mobile

eBest Mobile es un proveedor global de soluciones de Automatización de Fuerza de Ventas y Ejecución en Punto de Venta con más de 150.000 usuarios globales en 22 países. Desarrollado sobre la plataforma de Salesforce.com, eBest Mobile ofrece una suite de productos totalmente integrada y orientada al 100 por ciento para acelerar la productividad, movilizar y automatizar las operaciones de lanzamiento al mercado en todo el mundo. Para obtener más información o solicitar una demostración, visite ebestglobal.com/es

eBest Mobile ha ayudado a la organización embotelladora a:



Automatizar los KPI para dar seguimiento y medir la efectividad de la fuerza de ventas en curso



Cuantificar y minimizar el costo por visita efectiva a la tienda



Acelerar la capacitación e implementación del usuario con una herramienta de SFA que está estandarizada al 80% y enfocada al 100% frontline



Aumentar los números promedio de SKU por pedido



Mejorar la disponibilidad del producto en varios mercados



Empoderar a su fuerza de ventas para vender de forma más inteligente utilizando datos fácilmente accesibles, estadísticas y precios fuera de línea



Efectuar un seguimiento, administrar y entrenar a los representantes de ventas para mejorar el desempeño individual basado en KPI