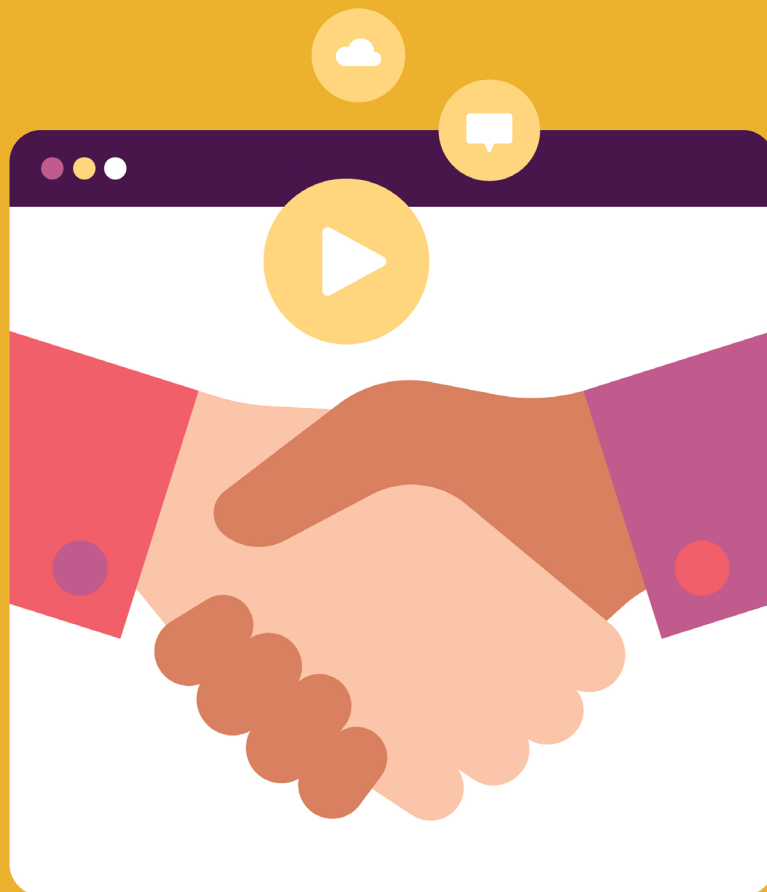


# Cómo gestionamos las ventas con Slack

Utilizamos cada parte de Slack para entablar relaciones con nuestros clientes y cerrar acuerdos rápidamente como equipo



# Tabla de contenidos

<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>Prepara a los nuevos compañeros de equipo para el éxito con la incorporación de contexto completo</b>	<b>4</b>
<b>Vende como un equipo con canales, herramientas e integraciones</b>	<b>5</b>
<b>Atrae clientes a tu espacio de trabajo con Slack Connect</b>	<b>6</b>
<b>Cierra acuerdos más rápidamente con la aplicación de Sales Cloud para Slack</b>	<b>7</b>
<b>Gestiona las aprobaciones con salas de negociaciones y flujos de trabajo</b>	<b>8</b>
<b>Obtén una visión clara de lo que está por venir en tu cartera</b>	<b>9</b>
<b>Celebra los logros de tu equipo con automatizaciones</b>	<b>10</b>



# Introducción

Utilizamos cada parte de Slack para entablar relaciones con nuestros clientes y cerrar acuerdos rápidamente como equipo.

El tiempo acaba con todos los acuerdos. Cuanto más tiempo permanezcan los clientes potenciales de ventas en la vida, más probable es que se marchiten y se caigan.

Para reducir el ciclo de ventas y cerrar acuerdos rápidamente, se necesita un equipo que trabaje de forma conjunta. Sin embargo, debido a la reciente recesión económica, las organizaciones, desde las empresas pequeñas hasta las de tecnología empresarial, también deben hacer más con lo que ya tienen y generar ingresos sin ampliar sus contrataciones. En el próximo año, la firma de investigación y consultoría Gartner aconseja a las empresas que se **preparen para una rotación de empleados entre un 50 % y un 75 % superior a lo normal**. Por otra parte, una encuesta reciente sobre percepciones y preferencias realizada por la firma de asesoría empresarial PwC reveló que el 95 % de los ejecutivos ven la innovación como un **componente crucial para mantener el crecimiento** durante las recesiones.

Ajustarse el cinturón puede hacer difícil alcanzar los objetivos. Los líderes de ventas entendidos deben adelantarse a los cambios en el panorama, volver a evaluar cómo están vendiendo hoy y encontrar formas de habilitar a sus equipos para ganar.

Prepara la sede digital, un lugar en el que puedes conectar conversaciones, automatizaciones y aplicaciones en una experiencia colaborativa. Tanto si intentas reunir a los compañeros de equipo para una sesión de estrategia sobre una nueva cuenta, obtener la aprobación de un descuento o cerrar un acuerdo y obtener firmas, la sede digital es el nivel de participación donde sucede todo.

En Slack, nuestra plataforma es el centro que conecta todo lo que hacemos. Además, los datos **encargados a la firma de investigación de mercado Forrester** nos han demostrado que el uso de una sede digital para llevar a cabo las ventas ha generado mejoras realmente sorprendentes en nuestro flujo de negocio:

- **13 %** más de acuerdos cerrados.
- **28 %** más de productividad de ventas
- Respuesta al cliente un **60 %** más rápida

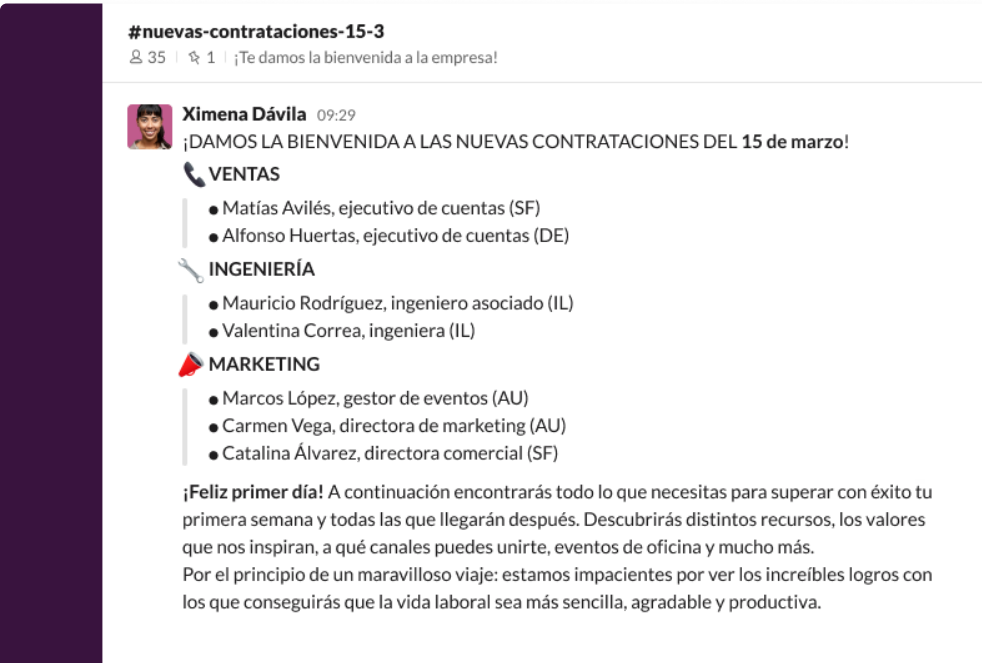
¿Te gustaría saber cómo hemos obtenido esos números? Hemos reunido a algunos de nuestros mejores expertos en ventas para guiarte a lo largo de cada paso para llegar a un acuerdo en Slack, desde la venta en equipo hasta la gestión de aprobaciones con automatizaciones.




# Prepara a los nuevos compañeros de equipo para el éxito con la incorporación de contexto completo


Slack no solo ayuda a tu grupo a colaborar, sino que también te permite incorporar a nuevos miembros para acelerar tu cultura y procesos mediante la captura del contexto histórico clave que, de lo contrario, quedaría perdido en hilos de correo electrónico sin salida y aplicaciones desconectadas.

"Tenemos un bot que me avisa en función de dónde se encuentra mi nuevo empleado en su proceso de incorporación", dice **Tom Forgacs**, vicepresidente de ventas de Slack en Canadá. "Si tiene una pregunta, puedo buscar en nuestro repositorio de aprendizaje y publicar el artículo relevante en nuestro canal público, lo que le enseña dónde se almacena nuestro conocimiento colectivo y puede ayudar a otros que tengan la misma pregunta".




#nuevas-contrataciones-15-3  
35 | 1 | ¡Te damos la bienvenida a la empresa!


 **Ximena Dávila** 09:29  
¡DAMOS LA BIENVENIDA A LAS NUEVAS CONTRATACIONES DEL 15 de marzo!

 **VENTAS**

- Matías Avilés, ejecutivo de cuentas (SF)
- Alfonso Huertas, ejecutivo de cuentas (DE)

 **INGENIERÍA**

- Mauricio Rodríguez, ingeniero asociado (IL)
- Valentina Correa, ingeniera (IL)

 **MARKETING**

- Marcos López, gestor de eventos (AU)
- Carmen Vega, directora de marketing (AU)
- Catalina Álvarez, directora comercial (SF)

¡Feliz primer día! A continuación encontrarás todo lo que necesitas para superar con éxito tu primera semana y todas las que llegarán después. Descubrirás distintos recursos, los valores que nos inspiran, a qué canales puedes unirte, eventos de oficina y mucho más.  
Por el principio de un maravilloso viaje: estamos impacientes por ver los increíbles logros con los que conseguirás que la vida laboral sea más sencilla, agradable y productiva.



# Vende como un equipo con canales, herramientas e integraciones

Cuando se trata de las ventas en equipo, nos apoyamos mucho en los canales de cuentas dedicados. Imagina un lugar donde poder conectar a tus representantes de ventas con tus socios en los departamentos legal, financiero, de productos, de ingeniería y de marketing. En un canal, todas las personas pueden diseñar rápidamente su estrategia y recopilar información antes de contactar con los líderes ejecutivos de ventas.

Nuestras integraciones y automatizaciones garantizan que nadie se pierda nada y los compañeros pueden escoger la forma en la que quieren comunicarse, ya sea mediante texto, audio, emojis o **compartiendo un clip**, lo que resulta más eficiente que encontrar un bloque de 30 minutos que funcione para todo el mundo.

Esta agilidad ayuda a **Victoria Breidenthal**, una ejecutiva de cuentas sénior de Slack para grandes empresas, a mostrarle a su vicepresidente la historia, los compromisos y el contexto relevantes y, a continuación, a hacer un seguimiento con un clip para explicar los próximos pasos. "No tuvimos que hacer una llamada de preparación de una hora", dice Breidenthal. "Sabemos que nuestros ejecutivos están extremadamente ocupados, así que es una forma asincrónica realmente excelente de aportar ideas, en lugar de usar mensajes de texto".



# Atrae clientes a tu espacio de trabajo con Slack Connect

En este punto del acuerdo, probablemente estés entablando una conversación a gran velocidad con un cliente que quiere respuestas en tiempo real. Proporcionar información precisa es fundamental en ventas. Aquí es dónde **Slack Connect** te ayuda. Puedes invitar a clientes de fuera de la organización a trabajar en canales seguros y dedicados en los que pueden aprovechar tus herramientas y datos.

*"Antes, si lograbas que el cliente entablara una relación de mensajes de texto, podías dar por cerrado el acuerdo. Hoy en día, entablar una relación en Slack es la nueva regla de oro. Puedes hacer en cuestión de minutos lo que podría haber llevado horas o días. Estáis colaborando y es divertido".*

**Victoria Breidenthal**

Ejecutiva de cuentas sénior para grandes empresas, Slack

Esta es una etapa del proceso en la que las relaciones son intensas, y Slack está configurado de manera única para ayudarte a tener éxito. Todo el mundo puede compartir información y tomar decisiones rápidas, justo hasta el momento de notificar al departamento de finanzas y legal para finalizar el acuerdo en el mismo canal que has usado todo el tiempo.



# Cierra acuerdos más rápidamente con la aplicación de Sales Cloud para Slack

A veces, las últimas etapas del ciclo de ventas se fragmentan. Si has utilizado el correo electrónico para gestionar acuerdos en el pasado, piensa en las veces que te has quedado fuera del hilo de conversaciones o has buscado información en una cadena interminable de respuestas. Es fácil que la información esencial se pierda. Esto no ocurre cuando [integras Sales Cloud con Slack](#).

La [aplicación de Sales Cloud para Slack](#) permite a los representantes interactuar con los datos y registros de Salesforce en Slack y envía automáticamente los cambios a Salesforce. Esto les permite ser más estratégicos desde el primer día, ya que pueden obtener datos de interés y en tiempo real, así como el contexto de los acuerdos desde los canales que ya utilizan para colaborar. La aplicación también ofrece más visibilidad en el tablero. Los usuarios de Slack pueden configurar las notificaciones y alertas para estar al día de los acuerdos. De este modo, se garantiza que todo el mundo está informado y se puede trabajar de forma más rápida, al mismo tiempo que se atrae a las partes interesadas adecuadas para cerrar acuerdos.

"La regla del juego es mover las cosas lo más rápido posible", dice Forgacs. "Cuando las conversaciones y las aprobaciones ocurren en el mismo lugar, registrar los detalles en el CRM es muy sencillo".



# Gestiona las aprobaciones con salas de negociaciones y flujos de trabajo

Ya casi lo tienes. Se acerca el final del trimestre, el cliente está listo para firmar y debes asegurarte de que los líderes de ventas y el departamento de finanzas están listos para cerrar el acuerdo.

En Slack, creamos "salas de negociaciones" en las que utilizamos **flujos de trabajo** (automatizaciones de código de nivel bajo y sin código que cualquier persona en la empresa puede crear) para presentar las aprobaciones de forma precisa y organizada. Algo común que escuchamos de los clientes es que esta etapa del acuerdo debe avanzar a la velocidad de la luz, por lo que puede ser increíblemente útil para nuestros ejecutivos de cuentas **participar en una junta de audio rápida** con las partes interesadas para eliminar cualquier bloqueo.

"Puedo vincular a cualquier persona de la cadena y traerla al canal para reunirnos con el fin de abordar este acuerdo específico, especialmente si es algo no estándar", dice Breidenthal. "Y si otro representante hereda este cliente años después, puede volver y ver qué sucedió y quién estuvo involucrado. Así que ahora todos tienen una visión total de los precios, las consideraciones legales y cualquier otra cosa que podamos haber hecho juntos".





# Obtén una visión clara de lo que está por venir en tu cartera

Una de las principales ventajas de alojar todo el ciclo de ventas en un solo espacio es que ayuda a los ejecutivos a participar y estar al día del estado de los acuerdos cruciales. En especial, en la economía actual, tener acceso a las cifras actualizadas y a una previsión precisa es uno de los factores más importantes a la hora de mantener un flujo de negocios nítido.

*"La vista en tiempo real de nuestra cartera me resulta muy útil. A menudo, necesito información sin saber que la necesito. Es posible que nuestro vicepresidente sénior o el director en América me haga una pregunta y no sepa hasta ese momento que tenía que prepararme para esa pregunta específica. Simplemente nos ayuda a llevar nuestro negocio de forma más predecible".*

**Tom Forgacs**

Vicepresidente de ventas de Slack en Canadá

Gracias al **lanzamiento de Slack canvas el próximo año**, los representantes de ventas pueden capturar las ideas y los pasos siguientes que a menudo suelen perderse cuando termina una llamada. El resultado es un artefacto que se puede compartir y que cualquier persona puede consultar, tanto si está presente en una reunión como si no. "El lienzo brindará un lugar para almacenar archivos, notas de cuenta y los datos en los que confían los equipos de ventas, y los equipos pueden personalizarlo con integraciones que los ayuden a seguir siendo productivos", dice **Yousaf Sajid**, gerente sénior de soluciones de marketing en Slack. "Tras anunciar este producto en el Dreamforce 2022, nuestros clientes dijeron que estaban ansiosos por utilizarlo para trabajar más rápido con sus herramientas de referencia y de forma más estratégica con datos en tiempo real".



# Celebra los logros de tu equipo con automatizaciones

Descorcha el champán: ganaste al cliente y cerraste el acuerdo. Sin embargo, el trabajo no acaba ahí. Reconocer públicamente los esfuerzos de tu equipo de cuentas es esencial para construir una cultura interna sólida que dé lugar a mejores acuerdos de mayor calibre en el futuro.

En Slack, hemos mejorado el arte de las ventas al hacer que sea una prioridad compartir nuestras victorias y reconocer el impacto de nuestros empleados, pero nos apoyamos en las automatizaciones para que nada ni nadie se pase por alto. "Una de mis mayores preocupaciones como líder de ventas es pasar por alto un logro", dice Forgacs. "Nuestra automatización solicita información específica sobre cómo conseguimos el acuerdo, quién fue parte fundamental del proceso e incluso nos pide que enviemos obsequios. Es una manera muy divertida y humana de celebrarnos unos a otros y compartir lo que hemos aprendido".

Esa es la vida de un acuerdo en Slack. Al utilizar una sede digital para reunir a todos en un mismo espacio, les brindarás a los representantes más tiempo valioso con tus clientes, ayudando así a que todos inviertan menos tiempo en temas administrativos y más tiempo construyendo relaciones sólidas y cerrando acuerdos rápidamente.

¿Quieres obtener más información? Descubre cómo Slack reúne a tus representantes, herramientas y clientes [en una sede digital](#).



## Acerca de Slack

Slack es tu sede digital, un lugar donde el trabajo fluye entre tus empleados, sistemas, socios y clientes. Slack elimina los silos de comunicación dentro y fuera de la organización al reunir los equipos y herramientas en torno a objetivos, proyectos y procesos comunes en los canales y en Slack Connect. Elimina los límites de las paredes físicas y ofrece al personal flexibilidad para trabajar lo mejor posible donde y cuando quieran, y de la forma que prefieran, con las juntas y los clips. Además, capacita a todo el mundo para automatizar las tareas comunes con aplicaciones y flujos de trabajo. En la era digital, Slack simplifica el trabajo, lo hace más agradable y mejora la productividad.



La información anterior se proporciona solo con fines informativos y no constituye ningún compromiso vinculante. No uses esta información para tomar tus decisiones de compra. El desarrollo, lanzamiento y los tiempos de cualquier producto, característica o funcionalidad quedan a exclusivo criterio de Slack y están sujetos a cambios.