

¡**BizManager** ha
desarrollado su propia
integración de
WHATSAPP a BizCRM!



**¿Contáctanos ahora para
disparar tus ventas!**

Beneficio\$

Incrementar las ventas

Centralizando todas las solicitudes de los leads evitando lo que sucede a menudo que los vendedores no les responden, o tardan demasiado, lo que genera **miles de US\$** de pérdidas al mes.

Historial del whatsapp en tu BizCRM

¿En dónde están actualmente los mensajes de whatsapp? En los celulares y desvinculados del resto de la información del lead. **¡Ahora tendrás todo junto para que puedas vender más!**

Acciones con Whatsapp integrado en BizCRM

¿Cuál es la realidad en tu empresa con el Whatsapp normal?

¿Cuánto le cuesta a tu empresa?

Acceso y control de las cotizaciones enviadas a los leads.

Los asesores cotizan, pero no tienen una forma de etiquetar que se le envié cotización para luego encontrarlos fácilmente para hacerles seguimiento. Y los jefes ni tienen conocimiento de estas cotizaciones.

Si cada cotización es de 2.000 \$ ¿cuánto se pierde por vendedor al año?

Asignar al lead un producto

¿Actualmente como le asignas al nuevo lead que tienes en tu celular que le

\$?

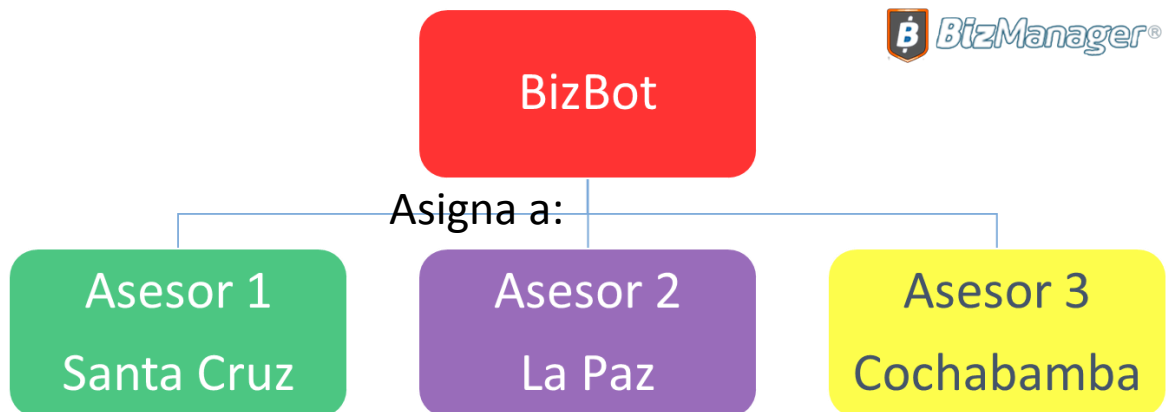
interesa un
producto?

Listar todos los leads interesados en un producto en específico	¿Actualmente como hace tu empresa para saber en tu whatsapp cuántos leads están interesados en un producto específico?	\$?
--	--	-----

Las conversaciones directamente se guardan en el BizCRM	¿Cuánto tiempo tardan los vendedores en copiar los datos de los chateos a un Excel? ¿Y realmente lo hacen? ¿Puedes saber que se chateo si esos datos están en el celular de tu ex vendedor que se llevó su celular?	\$?
--	---	-----

Tienes 10 En cada celular
vendedores y están los mensajes
tienes 10 con los leads, que
problemas con jamás podrás
los mensajes sacarlos de ahí y \$?
en sus organizarlos para
celulares. poder hacerles un
seguimiento. Con
BizCRM tienes los
mensajes en tiempo
real de los 10
vendedores
almacenados
automáticamente
en el registro de
cada lead y puedes
acceder desde tu
celular.

1. CENTRALIZAR TODOS LOS LEADS ENTRANTES EN UN SOLO LUGAR Y LOS TRANSFIERE A LOS DIFERENTES ASESORES



BENEFICIOS

- a. Como una central telefónica receptiona los leads entrantes, que luego son derivados a los asesores para ser atendidos de 2 formas:
- El supervisor los deriva en forma manual
 - BizManager los asigna en forma automática a cada asesor al momento de llegar



- b. Tener control y registro de todos los leads, y evitar que los asesores les respondan cuando quieran o se olviden de responder, lo cual causa pérdidas de ventas y una mala experiencia de servicio.
- c. Información a que asesor se asignó ese lead
- d. Cuando cada asesor tiene su propio whatsapp para chatear, todos esos chateos se pierden porque no se tiene acceso directo al celular, por lo tanto, no se tiene ningún historial si alguna vez estuvo en contacto con nuestra empresa. Ahora el gerente tiene acceso a cada una de las conversaciones.

2. ETIQUETAS EN EL CHAT SEGÚN LAS ETAPAS DE VENTAS DE TU NEGOCIO

a. FILTRAR SEGÚN LA ETAPA ¿Cómo haces actualmente para filtrar los leads según la etapa de ventas en la que se encuentra? ¿Puedes saber en tiempo real estos datos?

b. AUTOMATIZACIÓN PARA EL CAMBIO DE ETAPA. Un problema en la mayor parte de las empresas es que los asesores por negligencia o falta de tiempo, no actualizan la etapa.

- BizManager actualiza la etapa según el mensaje que se le envía al lead.

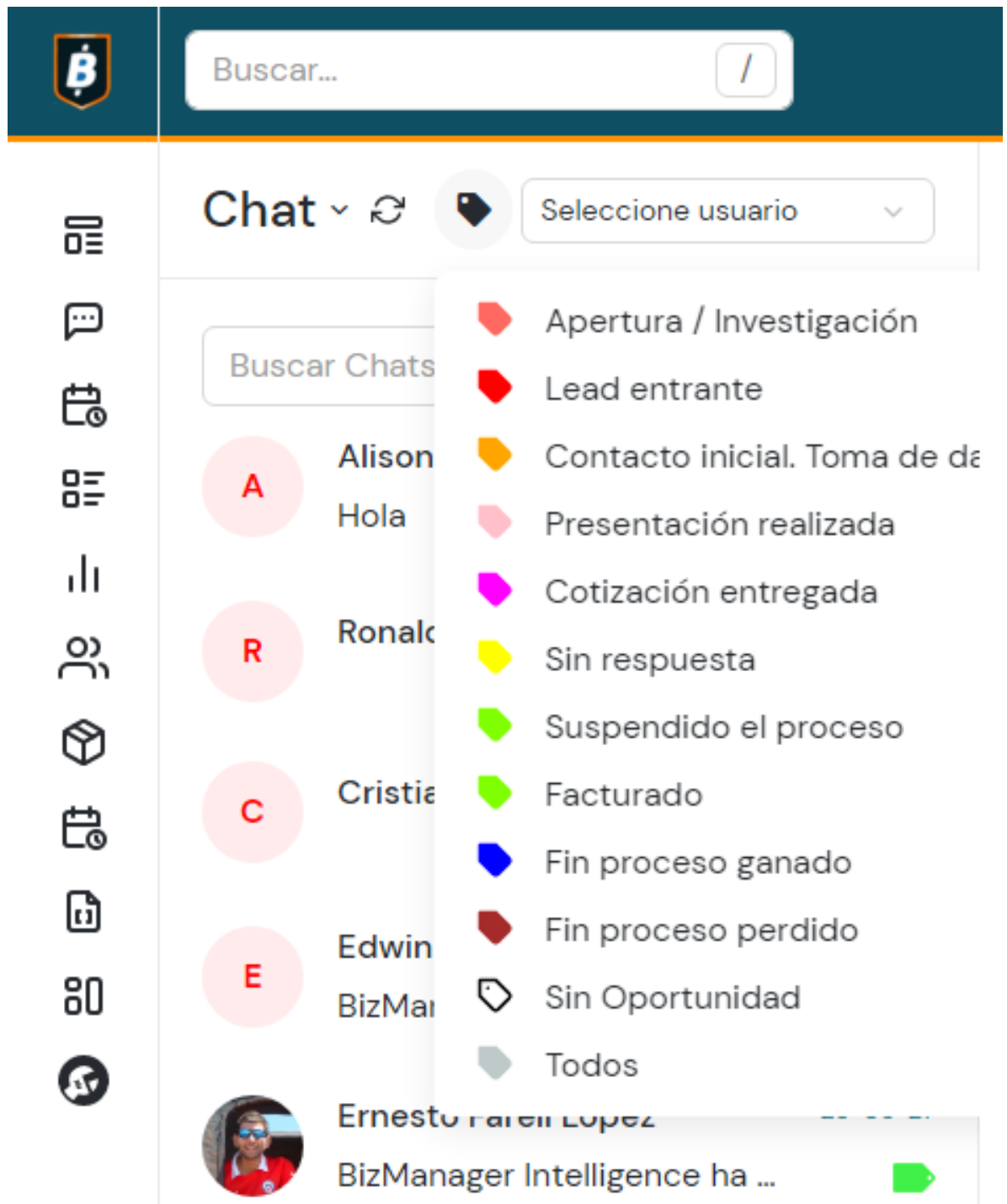
- BizManager actualiza la etapa de:

contacto inicial a Sin respuesta después de 72 horas.

De Sin respuesta a a Cerrada perdida después de 72 horas.

Con estas automatizaciones se logra mantener actualizados y depurados los leads, lo cual en

forma manual consume mas de 3 horas al día, que a fin de mes significa más de 1.000 US\$ en gasto.



The screenshot displays the BizManager interface. At the top, there is a search bar labeled "Buscar...". Below it, the "Chat" section is visible, featuring a search bar labeled "Buscar Chats" and a list of chat entries. Each entry includes a circular profile picture with a letter (A, R, C, E) and the name of the contact (Alison, Ronald, Cristia, Edwin). To the right of the chat list, a dropdown menu is open, showing various status options represented by colored diamond icons. The status options are: Apertura / Investigación (red), Lead entrante (red), Contacto inicial. Toma de da (orange), Presentación realizada (pink), Cotización entregada (magenta), Sin respuesta (yellow), Suspendido el proceso (light green), Facturado (green), Fin proceso ganado (blue), Fin proceso perdido (dark red), Sin Oportunidad (grey), and Todos (grey). At the bottom of the chat list, there is a chat entry for Ernesto Paredon Lopez, with a message from BizManager Intelligence.

Buscar...

Chat   Seleccione usuario 

Buscar Chats

A Alison
Hola

R Ronald

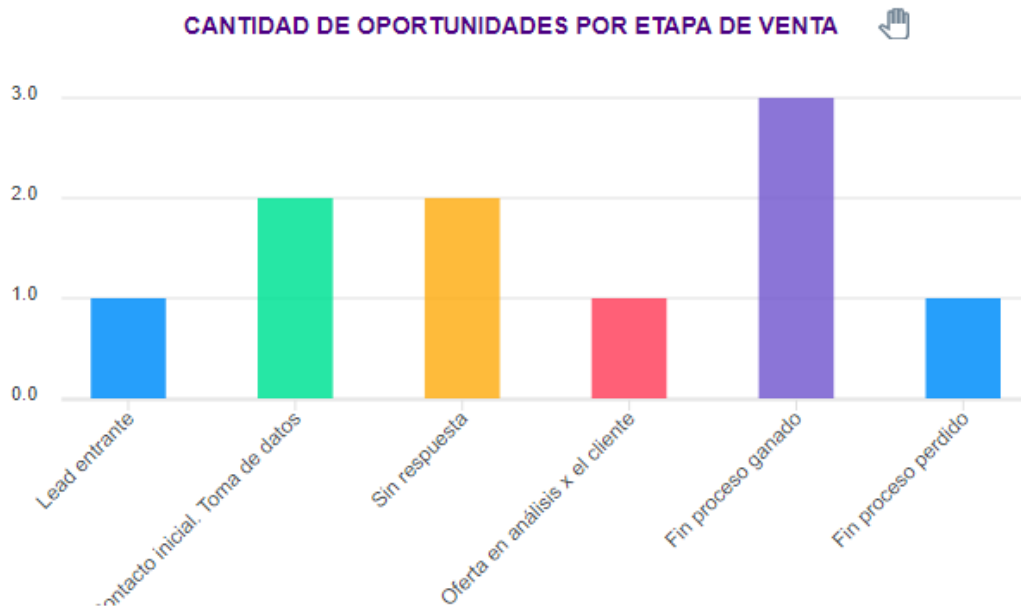
C Cristia

E Edwin
BizMa

Ernesto Paredon Lopez
BizManager Intelligence ha ...

- Apertura / Investigación
- Lead entrante
- Contacto inicial. Toma de da
- Presentación realizada
- Cotización entregada
- Sin respuesta
- Suspendido el proceso
- Facturado
- Fin proceso ganado
- Fin proceso perdido
- Sin Oportunidad
- Todos

3. CLARIDAD EN LA CANTIDAD DE LEADS POR ETAPAS



Con el **tracking Stage** (seguimiento de etapas) se tiene control si los leads están con seguimiento o han sido abandonados.

¿Qué cantidad de leads tenemos en cada campaña?

¿Qué cantidad de leads tenemos por sucursal?

Si se está haciendo un correcto seguimiento, ¿en qué etapa se encuentran?

¿Esta información sería de alto valor para aumentar las ventas, para evitar malos resultados gerenciales, perder dinero y tomar decisiones rentables?