



BENEFICIOS CLAVE:

- Alinearse con los recorridos de sus clientes
- Impulsar la demanda en un mundo digital
- Incentivar los comportamientos adecuados
- Acelerar la capacitación e incorporación
- Dedicar más tiempo a las ventas
- Habilitar ventas para ganar
- Mejorar la salud de los márgenes
- Cerrar negociaciones más grandes
- Predecir el futuro
- Automatizar los procesos y el crecimiento estratégico

CallidusCloud Lead To Money

Genere más negociaciones, por más dinero, en tiempo récord

Con el conjunto CallidusCloud Lead To Money, sus equipos de ventas y marketing tendrán una plataforma conectada para cerrar más negociaciones con mayor rapidez.

El proceso “lead-to-money” tiene lugar en todas las organizaciones, pero a menudo carece de articulación. Al optimizar y conectar los procesos desde el momento en que se contrata a un representante de ventas hasta el momento en que ese representante genera ingresos, usted puede transformar sus resultados de ventas. No importa si tiene una empresa pequeña o grande; asegurar que sus equipos de ventas y marketing sean tan eficientes y eficaces como sea posible es fundamental para tener éxito. Aproveche nuestras ofertas para beneficiarse del proceso “lead-to-money” con mayor rapidez.



Clicktools activa su programa de opinión con encuestas, guiones de llamadas y formularios en todo el recorrido del cliente. Aumente la satisfacción, la retención y la defensoría del cliente al recopilar sus opiniones y actuar en función de ellas en toda la organización, y hacer que la voz del cliente sea accesible para todos.



Commissions es una solución completamente innovadora que ofrece incentivos de manera ágil y le brinda a usted el poder de cambiar los comportamientos de las ventas. La solución ofrece transparencia y control totales sobre pagos de compensación pasados, presentes y futuros. Le permitirá tomar las decisiones empresariales correctas con paneles, modelado y previsiones eficaces.



Configure, Price, Quote (CPQ) guía su proceso de cotizaciones y propuestas para aumentar los márgenes y acelerar el tiempo para obtener ingresos. Reaccione con mayor rapidez a los cambios del mercado con un sistema unificado que respalda las transacciones de su equipo de ventas, socios, canales, comercio electrónico y del internet de las cosas, en todo el mundo.



Contract Lifecycle Management (CLM) simplifica la creación, la negociación y el almacenamiento de contratos para cerrar negociaciones con mayor rapidez. Automatice las aprobaciones y reduzca su riesgo con alertas de próximas renovaciones, hitos y fechas de vencimiento de contratos.



Datahug proporciona información poderosa de las previsiones de ventas y predice la probabilidad de éxito en un ciclo de ventas. Las visualizaciones enriquecidas capacitan a los gerentes a entrenar a sus equipos sobre los mejores pasos para seguir en una negociación con el fin de aumentar los índices de cierre y acelerar los ciclos de ventas.



La Administración de compensación de incentivos del seguro (Incentive Compensation Management, ICM) simplifica el proceso de incorporación de productores, el cumplimiento de normas y la gestión de la jerarquía para que usted pueda dedicar más tiempo a planificar el crecimiento y menos tiempo a la administración. Lo capacitamos para ofrecer incentivos con transparencia y control totales sobre pagos de compensación pasados, presentes y futuros.



LeadRocket es una plataforma de automatización de marketing que impulsa la demanda en un mundo digital. Automatice los procesos clave y adapte toda su organización en torno al recorrido del cliente. Acelere las negociaciones al lograr el compromiso con mayor anticipación y ejecutar las cadencias con mayor rapidez mediante mensajes personalizados.



Litmos es una solución de automatización de aprendizaje basada en la nube que unifica la administración del aprendizaje, la empresa extendida y el contenido preempaquetado para satisfacer las necesidades de capacitación interna y externa de su organización. Esta plataforma, diseñada teniendo en cuenta la movilidad, permite que el contenido sea consumido en cualquier dispositivo y en las aplicaciones a las que sus usuarios ya acceden, para brindar una experiencia de aprendizaje verdaderamente integrada.

"CallidusCloud nos ayuda a transformar la tecnología que nos permite recompensar a nuestro personal de ventas".

Rich Libby, director de TI, Shaklee



Producer Pro simplifica la administración del ciclo de vida de productores y es su única fuente de información confiable sobre productores, contratos, jerarquías, credenciales, sus carteras de negocios y más. Utilice la sincronización de datos inmediata con el Registro Nacional de Productores de Seguros (National Insurance Producer Registry, NIPR), Depository Trust & Clearing Corporation (DTCC), la Autoridad Reguladora del Sector Financiero (Financial Industry Regulatory Authority, FINRA) y otros organismos reguladores para que los productores mantengan la lealtad, el cumplimiento y las ventas.



RevSym es una solución completa en la nube para el cumplimiento de la norma ASC 606 que permite la administración precisa, oportuna y automatizada del reconocimiento de ingresos basado en reglas, todo esto mientras aumenta la productividad de su organización de finanzas y reduce los costos.



Sales Enablement les da a sus representantes y canales de ventas el contenido, la capacitación y el coaching adecuados para ganar en todo momento. Realice un seguimiento de la efectividad de su contenido aprobado de marketing y cómo se utiliza para vencer a la competencia. Guíe las ventas a través del ciclo de ventas con libros de estrategias que alinean el contenido y los mensajes con cada etapa del proceso de compra de su cliente.



SalesMotivate potencia a su equipo de ventas con motivación digital para recompensar y reforzar los comportamientos que han demostrado cerrar más negociaciones con mayor rapidez. Amplifique sus incentivos con la psicología de la competencia, el reconocimiento y el dominio para acelerar el proceso de incorporación, aumentar la productividad y maximizar el desempeño.



Sales Performance Manager identifica los comportamientos de ventas exitosos de las personas más productivas. Los gerentes de ventas pueden entrenar al resto del equipo para que adopte estos comportamientos y así elevar el logro de cuota general en toda su organización.



SalesSelector combina evaluaciones de contratación en línea con entrevistas en video para transmitir y entrevistar de forma rápida a candidatos en cualquier lugar y momento, inmediatamente. Establezca un punto de referencia para su equipo y utilice las opiniones integrales para contratar al candidato más apto para el trabajo.

"Necesitábamos con urgencia una herramienta única, en lugar de varias herramientas para llevar a cabo distintas tareas".

Rachel Simon, gerente superior de Programas, Operaciones de Campo, Pivotal



ServiceMotive recompensa a los agentes de atención al cliente para que sean más productivos en la resolución de problemas de clientes y más efectivos en la satisfacción de clientes, con una administración transparente del desempeño. Aumente la satisfacción laboral y disminuya las cancelaciones mientras maximiza el valor de por vida de sus clientes.



Territory and Quota ofrece la forma más simple de planificar territorios y cuotas al reducir costos y maximizar ingresos. Esta solución basada en la nube es de fácil implementación y uso sencillo. Con esta solución, las operaciones de ventas obtienen una forma científica y colaborativa de alinear territorios y distribuir cuotas, lo cual genera rendimientos. Territory and Quota recorta los costos de comisiones, aumenta la productividad de ventas y acelera de forma significativa el proceso de planificación de ventas.



Telco Dealer Pro es una solución de administración de agentes de extremo a extremo para empresas de telecomunicaciones. Al analizar el desempeño y tomar medidas, estas empresas pueden incorporar de forma eficiente a agentes, administrar jerarquías complejas y descubrir oportunidades de negocios no explotadas.



Thunderbridge Analytics descubre dinero perdido, impulsa el desempeño de ventas y predice resultados futuros al dar rienda suelta al poder de sus datos. Descubra información oculta en sus potentes datos de desempeño de ventas solo con arrastrar y soltar, filtros potentes y visualizaciones interactivas para alcanzar decisiones que permitan ganar más dinero con mayor rapidez.



Workflow incluye todo lo que necesita para organizar, ejecutar y analizar procesos comerciales que conectan a personas, datos y actividades diarias. Automatice su incorporación de ventas, aprobación de cotizaciones, disputas de compensación y más, para que pueda dedicar más tiempo a la planificación del crecimiento y menos tiempo a la administración.

Acerca de CallidusCloud

Callidus Software Inc. (NASDAQ: CALD), que opera bajo el nombre de CallidusCloud®, es el líder global en soluciones de ventas, marketing, aprendizaje y soluciones de experiencia del cliente basadas en la nube. CallidusCloud permite a las organizaciones acelerar y maximizar sus procesos de "lead-to-money" con un conjunto completo de soluciones que identifican las oportunidades correctas, aseguran la distribución adecuada de territorio y cuotas, habilitan las fuerzas de ventas, automatizan el proceso "configure price quote", aceleran las negociaciones de contratos y simplifican la compensación de ventas, lo que lleva a lograr negociaciones más grandes, con mayor rapidez. Más de 5700 organizaciones líderes, en todos los sectores, confían en el conjunto CallidusCloud Lead To Money para cerrar más negociaciones y ganar más dinero con mayor rapidez.

4140 Dublin Blvd, Suite 400 Dublin, CA 94568 / www.calliduscloud.com / 1 866 812 5244

El presente documento se proporciona con fines informativos únicamente y su contenido está sujeto a cambios sin previo aviso. © 2017 Callidus Software Inc. Todos los derechos reservados.