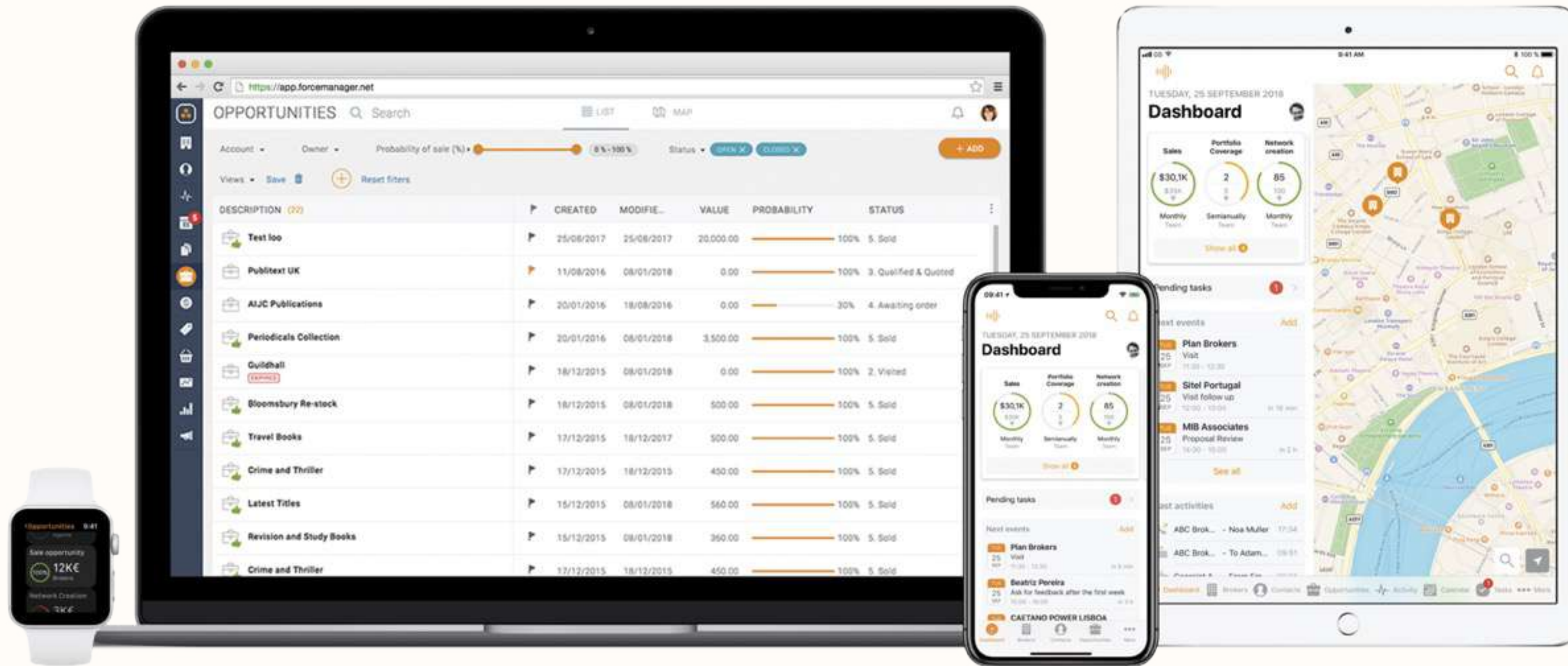


FORCEMANAGER ES EL CRM PARA EQUIPOS DE VENTAS DE ALTO RENDIMIENTO B2B, CON MÁS DE UN 85 % DE ADOPCIÓN PARA ACELERAR LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y VENDER MÁS Y MÁS FÁCIL



ForceManager es el CRM

para equipos de venta de alto rendimiento B2B, con más de un 85% de adopción para acelerar la actividad comercial y vender más y más fácil.

El acelerador de ventas para las compañías Aseguradoras

ForceManager es la solución para equipos comerciales más adaptada al sector Asegurador, para que puedan medir y mejorar la actuación del equipo de ventas.

Beneficios para la compañía:

Gestión del canal de intermediarios*

- Segmentación de agentes y corredores para definir ciclos de visita y asegurar una **cobertura total del canal de intermediarios**.
- **Coaching en tiempo real y seguimiento** sobre todo el canal de mediación.
- **Distribución de leads** entre las agencias utilizando **inteligencia artificial**.
- Gestión de objetivos que **reduce las decisiones intuitivas** y facilita el **cumplimiento del plan comercial**.

Beneficios para el mediador:

Gestión del cliente final.

- Aporta **información contextual** de clientes y prospectos, en tiempo real, online y offline.
- Diseñado por comerciales y para comerciales; **fácil, rápida e intuitiva**.
- Sistema de recomendaciones que Identifica fácilmente cuando hay una **renovación** o una **oportunidad de venta cruzada**.
- Inteligencia Artificial para ayudar al mediador en su día a día: preparación de la visita, recomendaciones y reporting por voz.

*Intermediarios= productor, agente y/o corredor de seguros y/o fianzas.

Gestión de la mediación*

*Mediador = productor, agente y/o corredor de seguros y/o fianzas.



Pains	Gains	Beneficios con FM
Falta de eficacia en la visita a los mediadores, al desconocer todos los empleados clave.	Aumenta la eficacia en la visita a los mediadores y tu ratio de venta por mediador, al mejorar la relación con todos los empleados clave.	Aumenta la eficacia de la visita FM permite evaluar a cada uno de los integrantes de la red de mediación obteniendo un perfil claro de las motivaciones individuales
Es difícil mantener el ritmo de venta de los mediadores una vez han cumplido objetivos.	Aumenta las ventas gracias a la gestión de objetivos personalizada	Propón iniciativas de valor al mediador que le permitan ver cuánto deja de ganar si no hace X acción.
Desconocer las oportunidades reales de negocio debido a la falta de segmentación de cartera de clientes de los mediadores.	Descubrir nuevas oportunidades de negocio en la cartera de clientes de nuestros mediadores.	Análisis en tiempo real del % de actividad realizado en base a la segmentación establecida

Pains

Gains

Beneficios con FM

Riesgo de fuga de clientes por poca cobertura de cartera

Menor fuga de clientes gracias a tener información de la cobertura de cartera actualizada

Menor fuga de clientes gracias al reporting y gráficos con avisos automáticos de tus clientes con poca cobertura de cartera.

Falta de visibilidad sobre la actividad comercial.

Profesionalizar la fuerza de ventas gracias a la visibilidad total de la actividad comercial

Visibilidad en tiempo real de la actividad de la fuerza de ventas e informes de desempeño automáticos para medir la actividad comercial.

Gestión del cliente final



Pains

Gains

Beneficios con FM

Perdida de ventas por desconocer las fechas de vencimiento de pólizas de competidores.

Aumentar las ventas al presentar ofertas a potenciales clientes antes de la renovación con el competidor

Con FM se crean recordatorios de manera automática de vencimientos de pólizas, aumentando la penetración en clientes de competidores.

Falta de foco en ventas debido a la recopilación manual de datos lenta y costosa en tiempo.

Tener mas tiempo para vender al tener una solución de recogida de datos rápida y amigable

Aumenta tu tiempo real de ventas gracias a los formularios adaptados del sector seguros. En movilidad, y con pocos clics, obtendrás la información necesaria para presentar la oferta.

Pérdida de ventas debido a la falta de información en movilidad sobre el estado de las oportunidades y sus tareas asociadas.

Aumentar las ventas al tener mayor control del estado de las oportunidades y sus actividades/tareas relacionadas.

Aumentar el cierre de las oportunidades gracias al control del timeline de actividad por oportunidad, cliente y vendedor. Además el manager dispone de gráficos para relacionar la actividad y la efectividad en las ventas.

Pains**Gains****Beneficios con FM**

Riesgo de fuga de clientes por poca cobertura de cartera

Menor fuga de clientes gracias a tener información de la cobertura de cartera actualizada

Menor fuga de clientes gracias al reporting y gráficos con avisos automáticos de tus clientes con poca cobertura de cartera.

Falta de visibilidad sobre la actividad comercial.

Profesionalizar la fuerza de ventas gracias a la visibilidad total de la actividad comercial

Profesionaliza tu fuerza de ventas más fácilmente, gracias a la visibilidad en tiempo real de la actividad de tu equipo. Además, dispones de informes automáticos para medir la actividad comercial vs la efectividad en ventas.

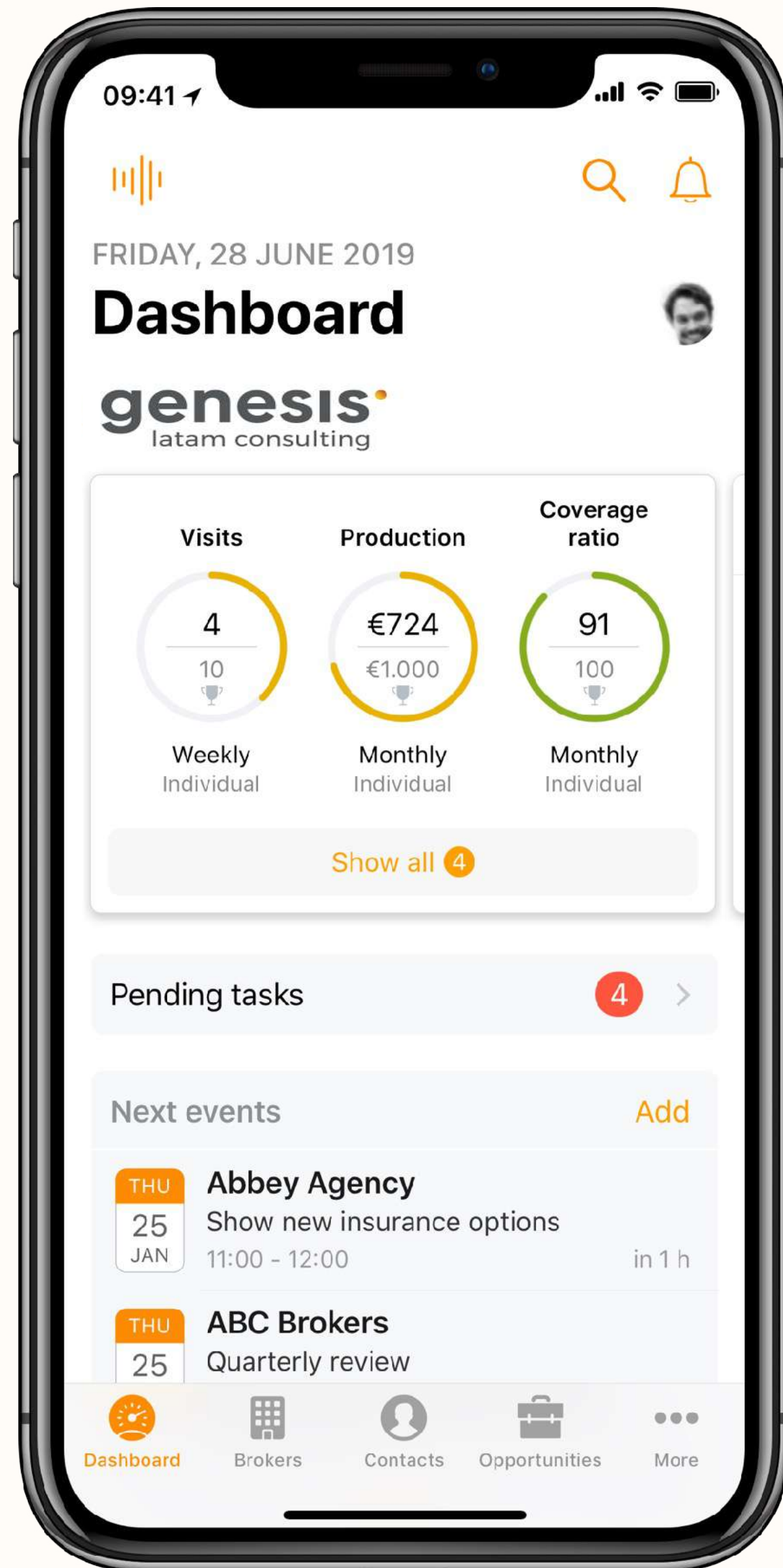
Compañías de Seguros que han mejorado las ventas con Forcemanager



Un cuidado diseño basado en la simplicidad, claridad y solo con las funcionalidades necesarias es el secreto de nuestra alta adopción.

“Si los vendedores no adoptan el sistema, el proyecto ha fracasado.”



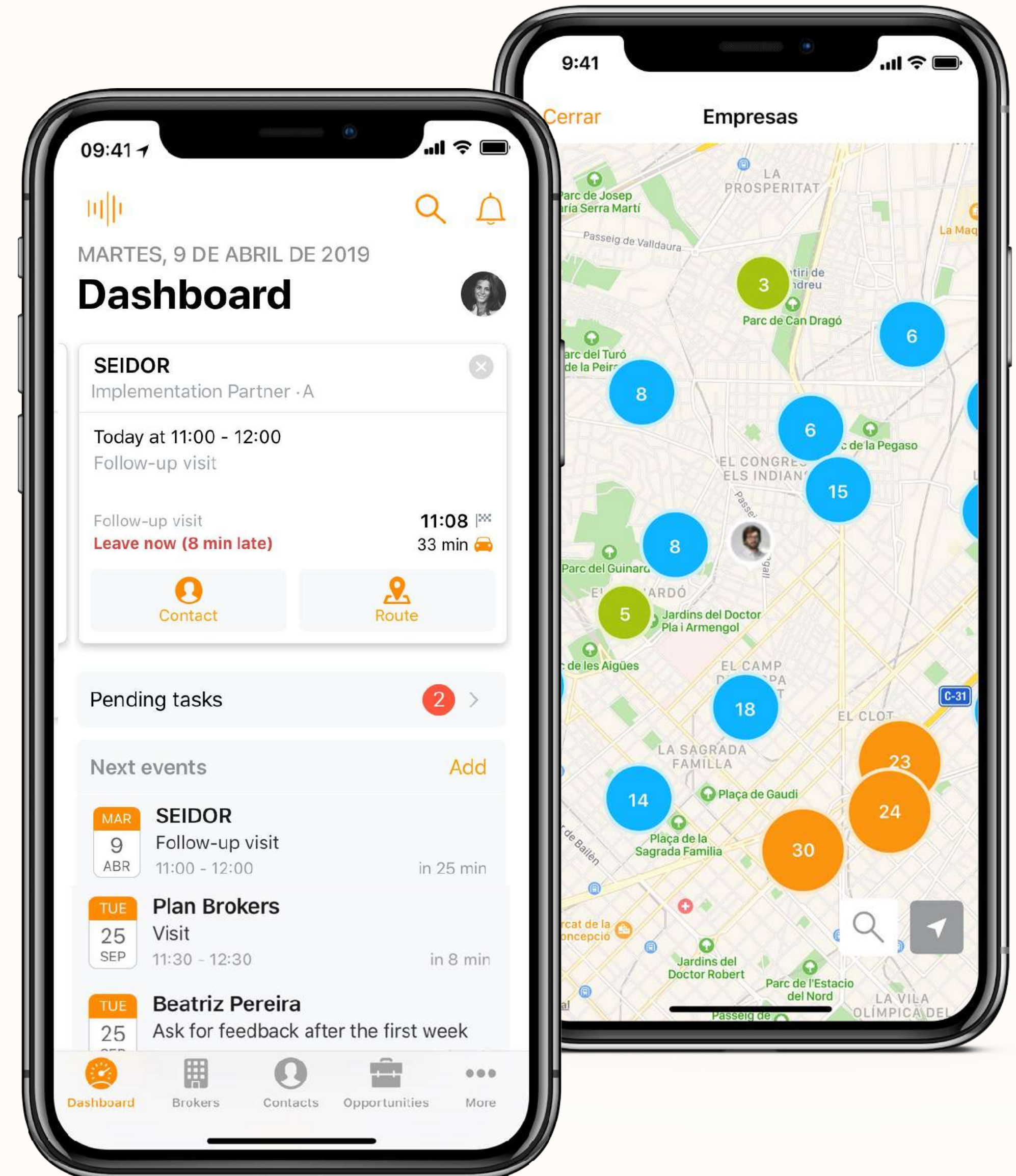


ForceManager es una herramienta táctica que aumenta la actividad comercial hasta un 30%.

- Gamificación
- Dirección clara
- Enfoque a resultados

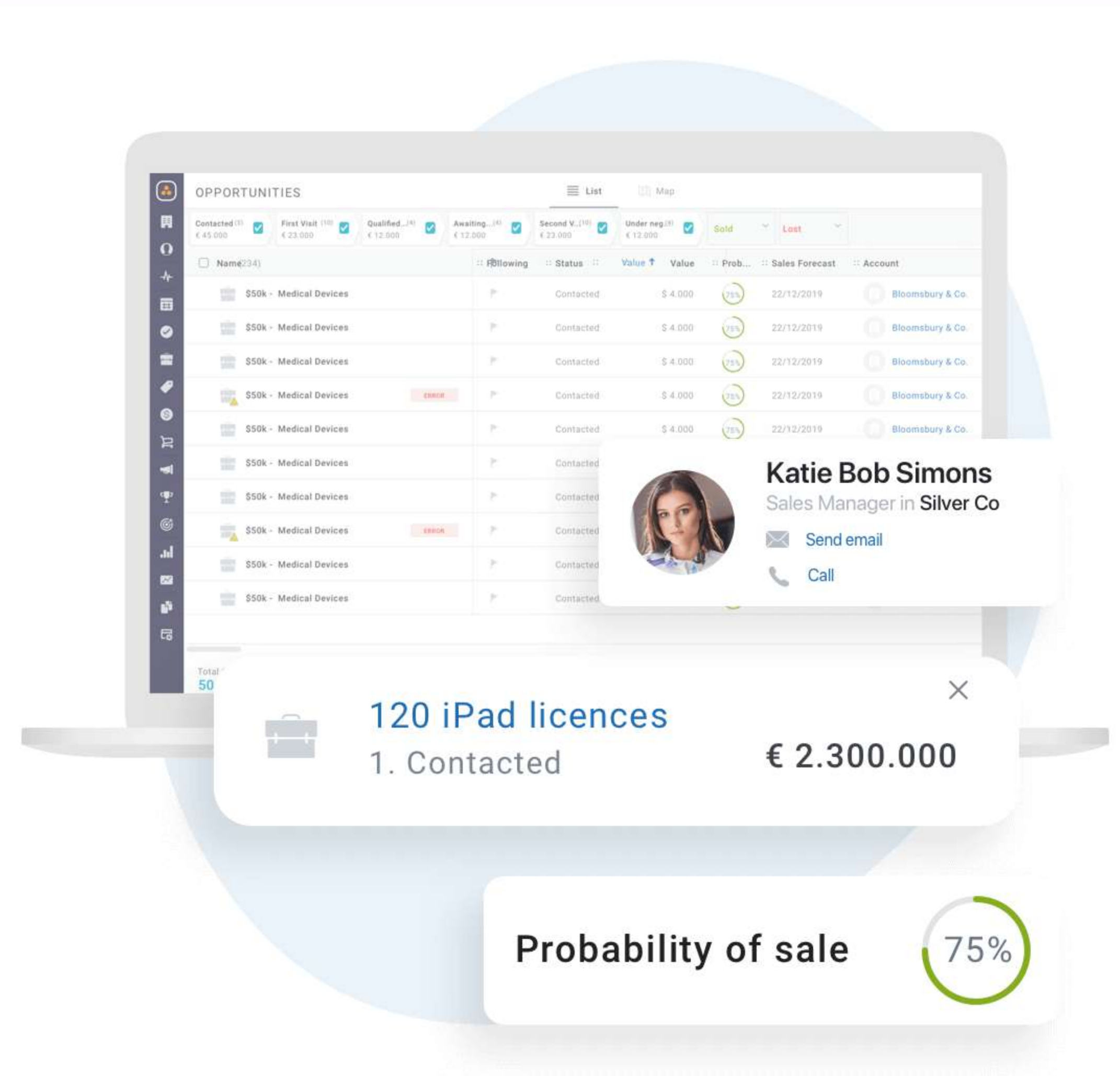
La herramienta perfecta para la actividad comercial en terreno.

Diseñada para mostrar siempre la información necesaria en el momento adecuado.



Y para trabajar desde la oficina o en remoto.

Potente aplicación web diseñada para trabajar en armonía con la suit de movilidad.



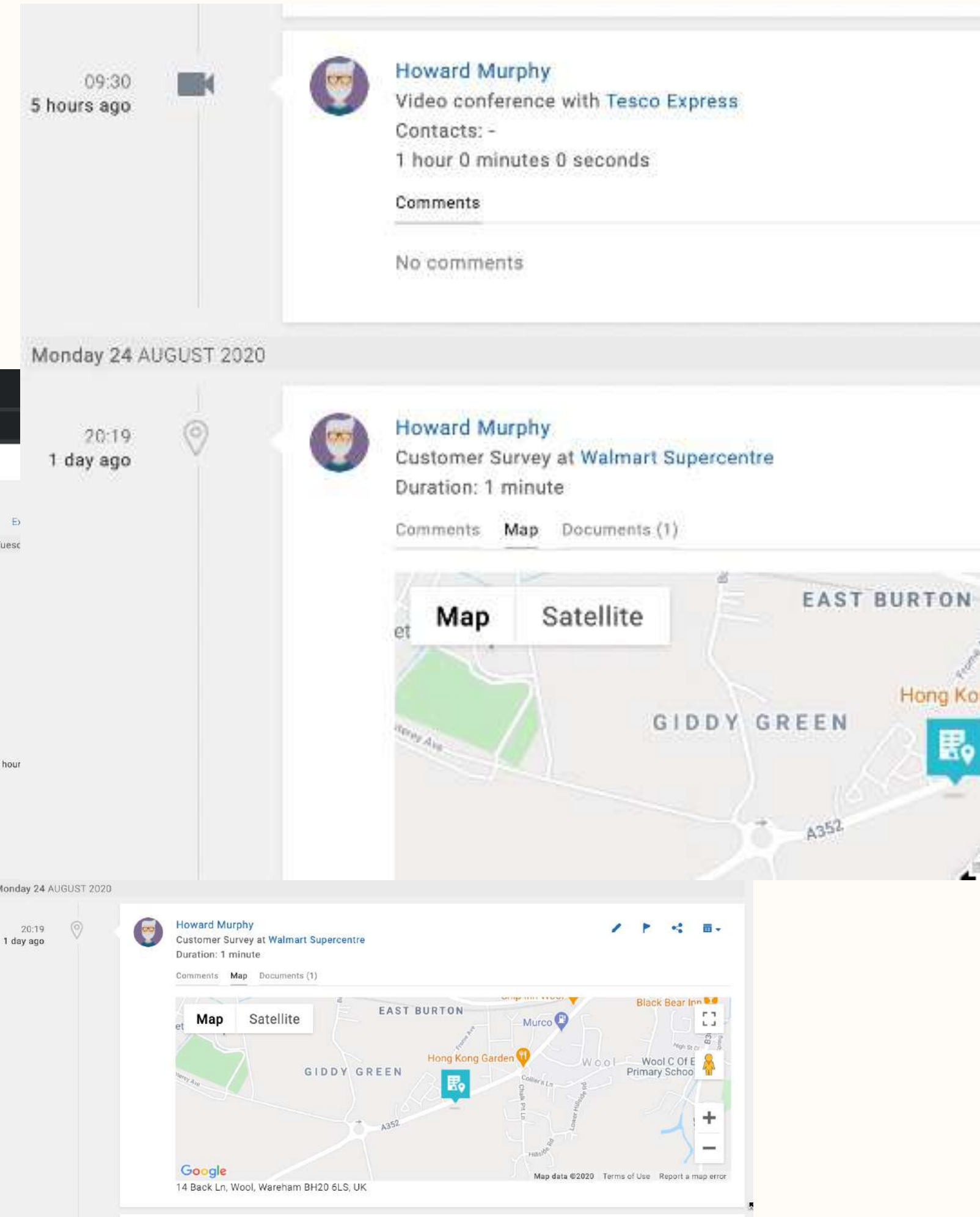
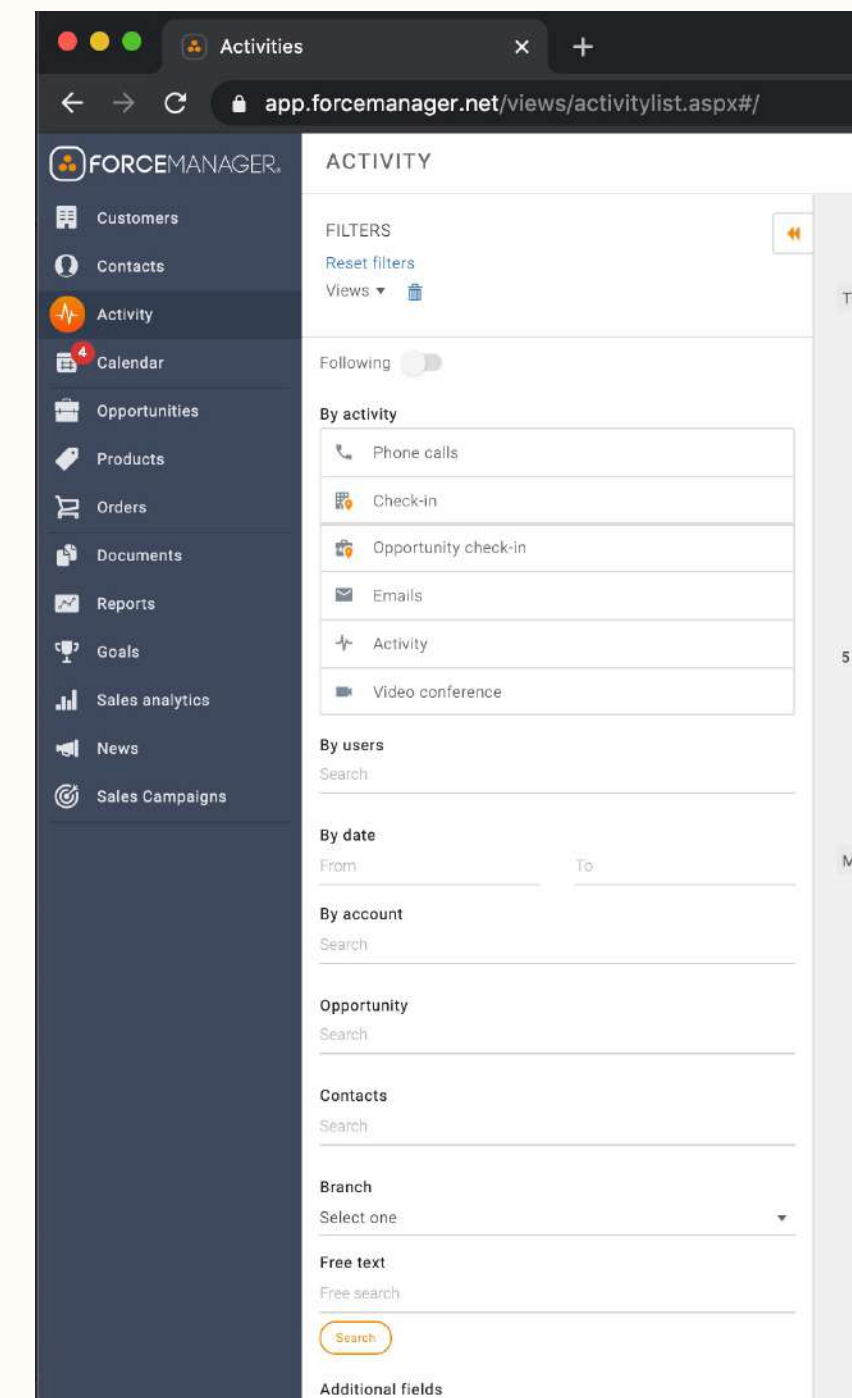
Registro automático de actividad

Incluyendo Emails, llamadas, visitas geolocalizadas y videollamadas.



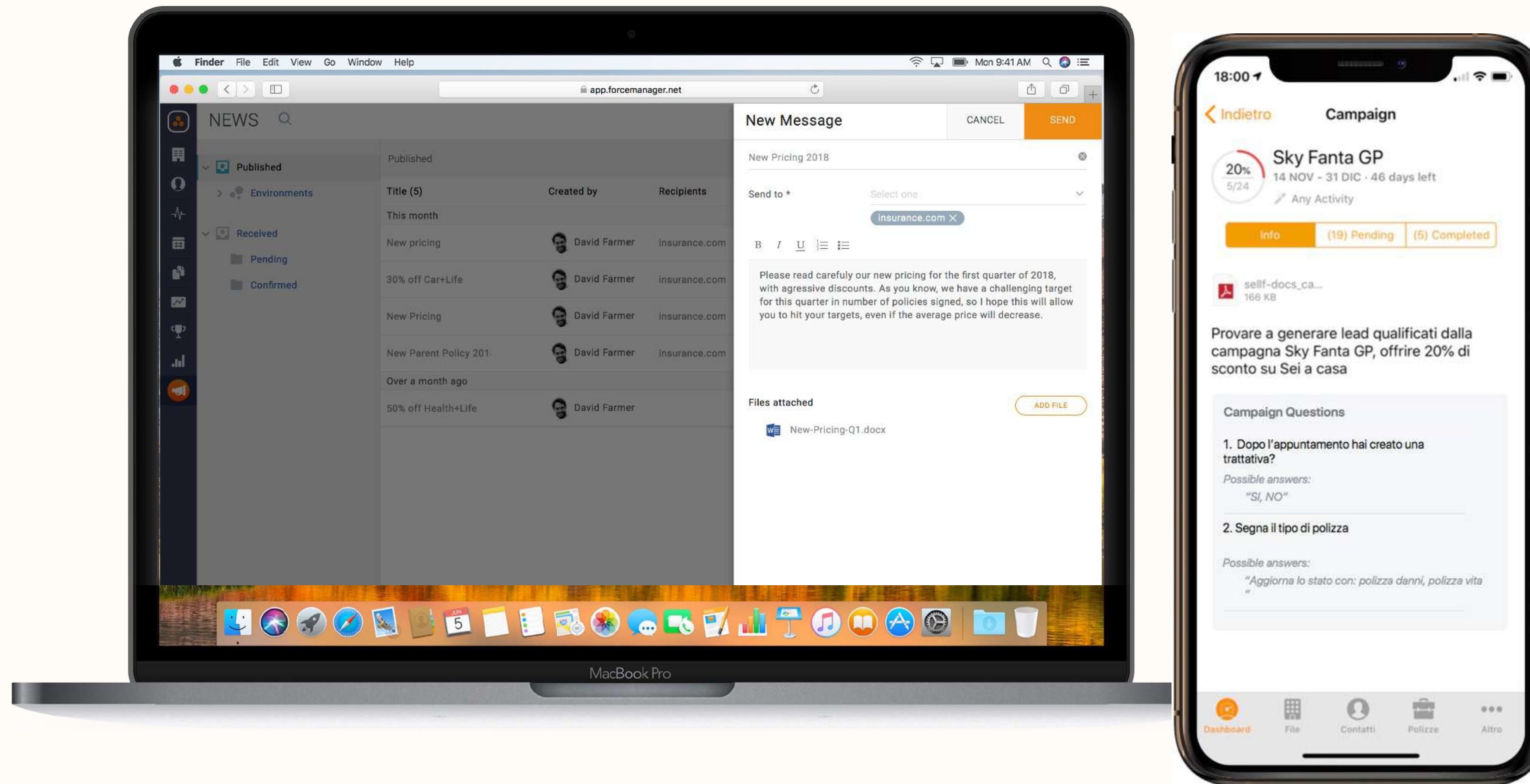
Toda la actividad comercial unificada en una misma línea de tiempo.

- VideoVisitas
- Emails
- Visitas
- Llamadas
- Actividades



Ejecución comercial

Campañas de captación y dinamización de cartera.



Control total de la ejecución comercial

- Seguimiento ejecución vs la estrategia.
- Control de ciclos de visita/video visita
- Actividad/ventas



Para más información
info@genesisconsulting.es

