

DUNAMIS



Enciende tus Ventas

Customer Experience (CX) + CRM

Work Smart

DUNAMIS Work Smart fue fundada 2022, sin embargo inicio sus operaciones en el 2006. Con el fin de desarrollar integralmente a las personas y las organizaciones integrando tecnología de alto valor.



+ 17
años en el
mercado

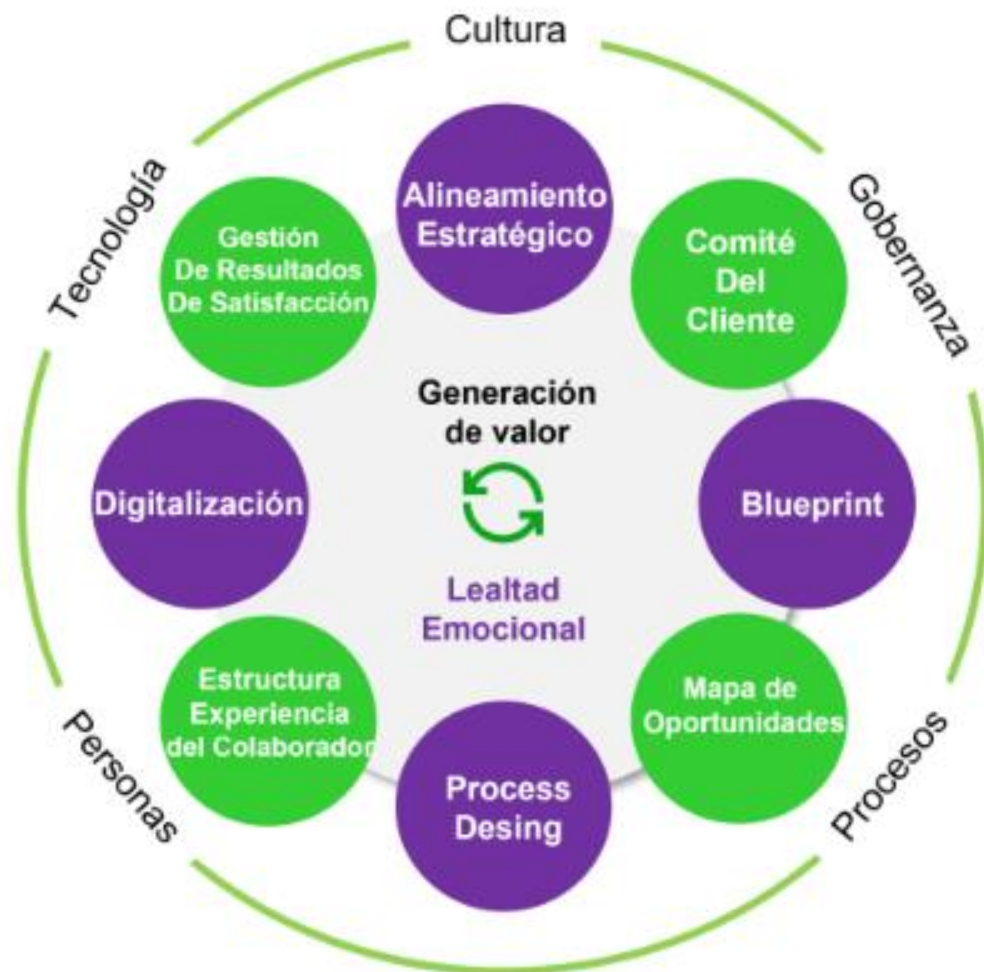
+ 95
metas
alcanzadas

+ 400
organizaciones
atendidas

Solución Comercial

Customer Experience (CX) + CRM

Customer Experience



01. Alineación con la estrategia y modelo de agregación de valor.

Definimos los drivers del proyecto, la visión de la empresa y el recorrido a trabajar.

02. Implementación del comité CX y gobernanza de iniciativa.

Definimos del comité de clientes y personas, modelo de gobierno del proyecto y responsabilidad.

03. Diagnostico del viaje del cliente. Caracterizamos las personas, mapeamos los puntos de contacto y realizamos investigaciones cuantitativas y cualitativas sobre las voz del cliente.

04. Diagnostico del viaje del colaborador. Caracterizamos las personas, mapeamos los puntos de contacto del viaje y realizamos investigaciones cuantitativas y cualitativas sobre el viaje del empleado.

05. Mapa de Oportunidades . Consolidamos y priorizamos oportunidades, identificamos necesidades de digitalización y creamos planes de acción a corto y largo plazo. Definimos la gobernanza del seguimiento de resultados.

06. Implementación de Mejoras propuestas en olas. Rediseñamos procesos, estándares y capacitaciones, aplicando tecnologías y redefiniendo el viaje del empleado.

Solución Comercial

Customer Experience (CX) + CRM



Sales Management

Deja que su organización de ventas y marketing dedique mas tiempo a construir relaciones y a interactuar con clientes. Con Sales Management, puede optimizar los procesos de ventas críticos y empoderar a los vendedores con recomendaciones inteligentes.



Análisis de Facturación por vendedor, producto, canal de ventas.



Estrategia de ventas por Producto y Cartera. Plan de Marketing General.



Estrategia de ventas por Producto y Cartera. Plan de Marketing General.



Seguimiento de ventas. Información estratégica y análisis inteligente.

Metodología

Sales Management



Plan Comercial

1. Análisis estadístico de negocios cerrados y facturación para ver el crecimiento natural de ventas.
2. Necesidades de facturación de la organización para los próximos 12 meses.
3. Plan de ventas mensual y semanal por producto, por vendedor, por canal de ventas.
4. Análisis de producto, servicios y cartera de clientes en profundidad.
5. Estrategias de productos, servicios y de cartera de clientes.
6. Plan de marketing en general para 12 meses con enfoque en marketing operativo para las próximos 90 días.
7. Presupuesto comercial.



Organización Comercial

1. Procesos comerciales, flujo de trabajo optimizado.
2. Definición de implementación del sistema CRM.
3. Aplicación de testes psicotécnicos a todo el área comercial.
4. Re-ordenamiento de la fuerza de ventas y de Marketing
5. Desarrollo del Plan de Formación Comercial
6. Definición de Políticas y Normas Comerciales. (Precios, Descuentos, Incentivos, Comisiones, Zonas, Ética Comercial, etc.)
7. Manual de Ventas.

Metodología

Sales Management



Dirección y Ejecución Comercial

1. Formación y empoderamiento comercial.
2. Agenda comercial.
3. Seguimiento de prospecto, propuestas, presentaciones comerciales.
4. Seguimiento del área de marketing.
5. Seguimiento de alianzas comerciales.
6. Seguimiento de cierre de negocios de ventas, facturación y Cobranzas.
7. Aplicación del manual de ventas y auditoria comercial.



Control Comercial

1. Accountability comercial. Reuniones ejecutivas con información unificada de gerentes y supervisores comerciales.
2. Reuniones de CRM con ventas y marketing, objetivos versus logros.
3. Revelamiento de anomalías de procesos comerciales para su mejora.
4. Análisis de efectividad de las estrategias de marketing.
5. Toma de decisiones estratégicas comerciales.

Contenido de Planificación, Organización, Ejecución y Control Comercial



SALESManagement

Usuario | Empresa

Cliente

Ejercicio anterior

2023

Planifica

Organiza

Ejecuta

Controla

Plan de Ventas	Valores	Dones	Grado de Ejecucion	Tablero Comercial
Analisis Estratégico	Temperamento	Talentos	Estilo de Gerenciamiento	Desempeño
Plan de Marketing	Estilo de Negociacion	Perfil del Equipo	Estilo de Liderazgo	
Presupuesto	Motivadores	Clima del Equipo	Ventas	
	Uso del Tiempo	Analisis de Tareas	Carga de Ventas Diarias	



Gestión Comercial

ERP Dunamis



CRM & Ventas...

- Prospectos / Clientes
- Oportunidades
- Cotizaciones / propuestas
- Órdenes de venta
- Contratos / Suscripciones
- Mesa de ayuda / Tickets

Finanzas & Facturación

- Facturación & Pagos
- Conciliación bancaria
- Contabilidad de doble entrada

Producto & Stock

- Productos, Servicios
- Gestión de stock y almacén
- Compra y suministro
- Envíos
- Fabricación

Gestión de relaciones humanas (HR)

- Empleados
- Reporte de gastos
- Dejar solicitudes
- Hojas de horas
- Reclutamiento
- Afiliación

CMS, Sitio web, POS

- CMS / Sitio web
- Punto de venta

Márketing

- Correo electrónico
- Encuestas



Plataformas que utilizamos para trabajar





www.dunamis.com.py

+595 981 241141

info@dunamis.com.py