

Caso de Éxito Amicar



by CustomerTrigger

Conozca qué hizo el **intermediador financiero automotriz de AG y Derco** para acelerar sus procesos de cierre, identificando los motivos por los que sus potenciales clientes prefirieron la competencia.

Contexto Competitivo

Amicar vende los productos de las entidades financieras que participan en el portal en Chile a través de la red de distribuidores Derco y AG. Disponen de asesores financieros en cada punto para apoyar la venta de valor agregado que representa hoy un crédito automotriz para la industria.

Acelerar y empujar el cierre de clientes con solicitudes aprobadas sin adjudicar (sin cerrar), se torna un asunto clave en la gestión de la cartera para mejorar los resultados de venta de Amicar.

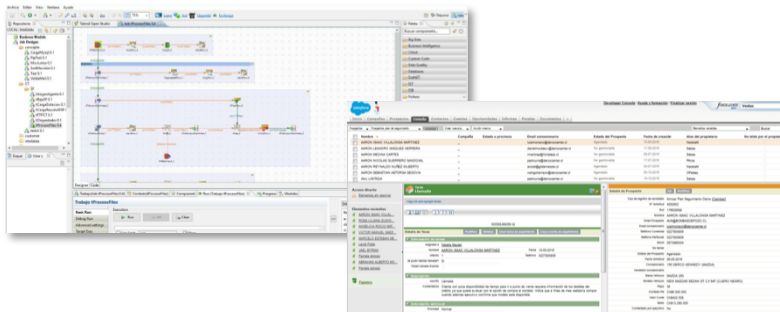
Desafío

Desarrollar un **sistema colaborativo que dinamizara la gestión de ventas**, con una plataforma multicanal de seguimiento al cliente, retroalimentando a los ejecutivos en piso de los agendamientos y visitas de clientes, como los motivos por los que se pierde una oportunidad de negocio.

Contar **con un sistema de inteligencia comercial** competitiva, que permitiera mejorar la oferta a cada cliente, detectando brechas en el enganche comercial de la red de distribuidores con el cliente.

Solución

Integración de las fuentes de datos para la gestión comercial, tales como: estados de las solicitudes, reservas, adjudicaciones y cierres que permitieron construir la vista única del cliente. **Procesos de carga automatizadas** en Salesforce como CRM, para mantener los script de seguimiento, las alertas automatizadas a la red y para cada cliente. **Diseño de un panel de control** para transformar los datos en conocimiento accionable para el control de gestión comercial de la red.



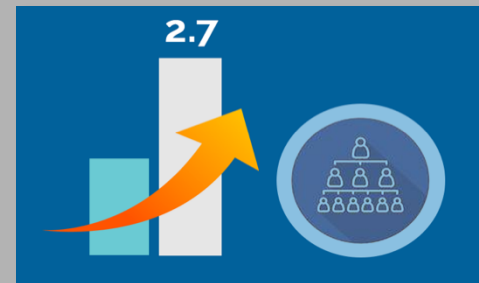
Resultados

- El cierre de operaciones de crédito se aceleró en **1,6 veces** con la **optimización CRM**.
- Tasas de cierre del **25% sobre agendamientos efectivos**
- Solo **8 de semanas de implementación**: Transformación de datos y CRM
- 4 de 10 clientes eran **conectados por el vendedor**. Actualmente son **8 de 10**.

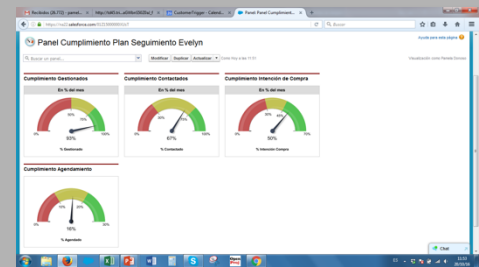
"Aceleramos el proceso de ventas y conocemos los motivos de no cierre, agregando Inteligencia Competitiva Comercial a nuestra red"

Patricio Aravena | Gerente de Nuevos Negocios

Los rendimientos del grupo de prueba son 2,7 veces superiores al grupo de control (no impactado)



Control de gestión mediante indicadores de cumplimiento permiten monitorear el incremento a la gestión comercial.



CustomerTrigger | www.CustomerTrigger.com | +562 22198993 | Fanor Velasco 85, Piso 9 – Santiago de Chile

Todos los derechos reservados. Solicite una copia autorizada de este documento en los canales de contacto de nuestro sitio web. Para acceder a más Casos de Estudio, White Papers y ROI Tools visite nuestra Zona de Recursos de nuestro sitio web.