



Faça o que importa

Faça mais do que capacitar sua equipe de vendas

3 maneiras de gerar resultados com uma equipe de vendas
dinâmica equipada com tecnologia de IA

Imagine se seus vendedores tivessem mais tempo com os clientes

De acordo com a [Forrester](#)², em geral, os vendedores passam menos de 25% do tempo interagindo diretamente com os compradores. A [Gartner](#)³ recomenda “deixar que os vendedores foquem naquilo em que fazem melhor: interagir com os compradores de maneira pessoal para entender suas necessidades, motivações e objeções e, por fim, garantir que a compra seja adequada para eles”.

Os [vendedores](#)³ que usam ferramentas de IA têm 3,7 vezes mais chance de cumprir suas cotas do que aqueles que não o fazem..

O tempo com os clientes é fundamental e o crescimento futuro da sua empresa depende de sua equipe de vendas. No entanto, como os vendedores estão atendendo um número maior de clientes e contas, eles estão gastando cada vez mais tempo atualizando os sistemas internos. Juntamente com a necessidade de cumprir metas, essa pressão faz com que 89% dos vendedores se sintam esgotados (Gartner). O que a sua equipe de vendas poderia fazer se você eliminasse as tarefas rotineiras, os munisse de informações úteis e os deixasse passar mais tempo com os clientes?

Pense no impacto sobre o desempenho das vendas se os vendedores tivessem seus próprios assistentes que lhes fornecessem insights sobre oportunidades e clientes, oferecessem orientação em tempo real e realizassem tarefas administrativas, permitindo que passem a maior parte do tempo com os clientes. Imagine um mundo em que você fornece a eles todos os insights de que eles precisam para ajudá-los a estreitar seus relacionamentos com os clientes e aumentar ainda mais as vendas



94%

dos líderes concordam que o segredo para superar a concorrência são as vendas e os serviços com tecnologia de IA¹

98%

das organizações que usam IA em suas funções de vendas percebem os benefícios das soluções de IA¹



Concentre seus esforços:

Como usar a IA para alavancar o desempenho de vendas

79%

dos vendedores estão atendendo mais contas e clientes do que no ano anterior⁴

MICROSOFT

Em geral, menos de

25%

do tempo dos vendedores é dedicado à interação direta com os compradores²

FORRESTER

Até 2028,

60%

do trabalho dos vendedores B2B ocorrerá por meio de interfaces de usuário conversacionais via tecnologias de vendas GenAI³

GARTNER

Para garantir que você não fique para trás, **confira nossas três recomendações**, pensadas para ajudá-lo a gerar o máximo de impacto com sua abordagem de IA para sua estrutura de vendas:

1. **Recoloque o “R” no CRM**

O CRM costuma ser visto como um estorvo pelas equipes de vendas, pois é um repositório de dados no qual os vendedores precisam gastar tempo inserindo dados e buscando informações sem nenhum retorno de valor para eles. É hora de mudar essa visão.

Com a ajuda da IA, ferramentas como o Microsoft Copilot e o Dynamics 365 podem criar novos registros, atualizar leads e oportunidades, capturar anotações sobre conversas e armazenar mensagens de clientes, tudo de forma automática ou com apenas alguns cliques.

Mostre às suas equipes de vendas que o assistente de IA pode redigir uma resposta personalizada para o cliente, fornecer dicas sobre como conseguir uma oportunidade, criar um argumento de venda personalizado ou fazer recomendações sobre como expandir um negócio. Quando os vendedores começam a enxergar o valor que as plataformas de CRM podem lhes proporcionar e o tempo que isso lhes dá para se concentrarem nos relacionamentos, a mentalidade deles muda totalmente.

2. **Ajude os vendedores a usarem bem o tempo que ganharam.**

Depois de liberar mais tempo para a sua equipe de vendas, você pode ajudá-la a atingir suas metas. Os vendedores estão atendendo um número cada vez maior de clientes, mas, com as informações corretas, você pode ajudá-los a dedicar seu tempo aos negócios mais relevantes e garantir que cada interação com o cliente seja proveitosa.

Nossa recomendação é que você ofereça oportunidades e dicas sobre os clientes para ajudar sua equipe de vendas. Com informações detalhadas sobre as cada negócio, os vendedores podem perguntar quais negócios devem ser trabalhados, e o assistente de IA pode informar quais oportunidades de alto valor e alta probabilidade têm o maior potencial de fechamento, sugerir os próximos passos e fazer recomendações com base em oportunidades semelhantes.

Além dos negócios existentes, a plataforma certa e a abordagem de IA ajudarão os vendedores a identificar tendências de mercado e leads de alto potencial, permitindo que eles priorizem suas interações com os possíveis clientes certos e melhorem a descoberta de oportunidades.

3. **Ganhe velocidade com recursos de IA de prateleira**

Para muitas organizações de médio porte, a integração da IA pode representar um grande desafio devido à sua complexidade. Para avançar com velocidade e escala, recomendamos recorrer a plataformas de CRM com IA nativa integrada. Soluções como o Dynamics 365 e o Microsoft Copilots trazem o poder da IA diretamente para os vendedores e seus fluxos de trabalho, ajudando você a gerar valor significativo rapidamente.

Juntamente com uma visão clara e uma série de casos de uso priorizados por valor, você pode concentrar seus esforços em orientar as equipes de vendas sobre as melhores maneiras de trabalhar com seus novos assistentes digitais. Em alguns casos, talvez seja melhor executar um programa piloto com um grupo seletivo que possa compartilhar suas experiências e recomendações.

Ao utilizar a natureza competitiva dos vendedores a seu favor, você cria uma cultura saudável de “sentimento de inveja”, em que o restante da equipe de vendas quer saber como os outros usaram a IA para aumentar o tamanho das transações, fechar negócios mais rapidamente e manter o controle de todas as suas contas. Essa abordagem melhora a adoção, fornecendo fortes incentivos para que toda a sua equipe participe, melhorando o desempenho das vendas à medida que você avança.



Por que a Avanade?

A Avanade é a principal fornecedora de serviços digitais e de nuvem, soluções de negócios e experiências baseadas em design no ecossistema Microsoft. Veja a seguir alguns dos principais motivos pelos quais os clientes escolhem a Avanade:

- 1. Profundo conhecimento da Microsoft:** Nosso acesso absoluto às mais recentes tecnologias e inovações da Microsoft nos permite oferecer soluções de ponta. Ganhamos 19 vezes o prêmio Microsoft Global GSI, um recorde, comprovando que somos especialistas no assunto.
- 2. Soluções específicas para os setores:** Oferecemos soluções sob medida que atendem às necessidades específicas de vários setores, incluindo saúde, serviços financeiros, varejo e manufatura, gerando um verdadeiro valor de negócios.
- 3. Histórico comprovado:** Com mais de 25 anos de experiência, a Avanade tem um histórico comprovado de entrega de projetos bem-sucedidos para clientes no mundo todo.
- 4. Vamos além do Dynamics:** Nossa ampla gama de serviços inclui transformação digital, aplicativos de negócios, serviços de nuvem e aplicativos, dados e IA, segurança cibernética e serviços gerenciados, ajudando os clientes em todas as etapas da sua jornada digital.
- 5. Abordagem centrada no cliente:** Nosso foco é entender as necessidades específicas dos nossos clientes e oferecer soluções personalizadas que criam relacionamentos sólidos e duradouros.g relationships.

Pronto para começar?
Entre em contato conosco hoje mesmo para saber
como podemos ajudá-lo.

Nº1



no mundo em certificações
Dynamics

7,500+



especialistas em Dynamics
365 com em **certificações
Microsoft**

70



Centros de Entrega Dynamics 365
em **20 países**

19x



Parceira Global do Ano da
Microsoft em Integração de
Sistemas (SI)





Faça o que importa

Quando realmente importa, as pessoas falam com a Avanade

Sobre a Avanade

A Avanade é a maior especialista mundial em Microsoft. Contando com a confiança de mais de 5.000 clientes no mundo todo, fornecemos soluções orientadas por IA que aproveitam todo o potencial das pessoas e da tecnologia, otimizam as operações, promovem a inovação e impulsionam o crescimento. Como Parceira Global em Integração de Sistemas da Microsoft, combinamos escala global com experiência local em IA, nuvem, análise de dados, segurança cibernética e ERP para criar soluções que priorizam as pessoas e geram um impacto significativo. Defendemos a diversidade, a inclusão e a sustentabilidade, garantindo que nosso trabalho beneficie a sociedade e as empresas.

Saiba mais em www.avanade.com

©2024 Avanade Inc. Todos os direitos reservados. O nome e o logo da Avanade são marcas comerciais registradas nos EUA e em outros países. Outras marcas e nomes de produtos são marcas comerciais de seus respectivos proprietários.

Sources:

1. Avanade Trendlines Research 2024
2. Forrester, "Generative AI: What It Means For B2B Sales"
3. Gartner, "[Multidimensional CRM: How GenAI Will Revolutionize Sales Force Automation Platforms](#)"
4. MSFT, "[Microsoft Copilot for Sales and Copilot for Service are now generally available](#)"