



Fidelityhub es un programa de ventas con el objetivo de incrementar los ingresos considerablemente y aumentar la fidelidad de los clientes al darle un trato especial a cada uno de ellos después de analizar sus necesidades y preferencias; la manera en el que el programa funciona es el siguiente: crea un perfil para cada cliente para darle recomendaciones y hacerlo sentir especial, guarda su historial de compras y con base a eso le recomienda productos similares e incrementa la posibilidad de realizar ventas cruzadas.

NUESTRA COMPETENCIA

Sales Hub

"Sales Hub es el software de ventas de HubSpot, el cual incluye una gran gama de características y herramientas para ayudar a tu equipo de ventas a gestionar y automatizar los procesos de venta.

PRINCIPAL VENTAJA: Automatización de ventas con la oportunidad de configurar correos personalizados y tareas de seguimiento.

PRINCIPAL DEBILIDAD: No recomienda productos similares ni se centra en ventas cruzadas.

LeadMine

LeadMine guarda los datos de todos los clientes potenciales calificados en la lista de prospectos, con su información de contacto, con un simple clic. Además, puedes hacer búsquedas específicas, filtrando los contactos por puesto de trabajo, sector, ubicación o empresa.

PRINCIPAL VENTAJA: Detección de oportunidades de venta

PRINCIPAL DEBILIDAD: No usa el historial de compras de cada cliente para identificar preferencias

Leadfuze

Es un software generador de leads que permite hacer búsquedas de clientes potenciales por rol, industrias específicas, si usan cierto software, lo que gastan en Ads, a quiénes contratan, entre otros aspectos. LeadFuze encuentra datos como correos electrónicos verificados, números de teléfono, redes sociales y más.

PRINCIPAL VENTAJA: Prospección automatizada para encontrar clientes potenciales

PRINCIPAL DEBILIDAD: No ofrece algoritmos de ventas cruzadas.

Salesforce CRM

Salesforce ayuda a las empresas de todos los tamaños a acelerar sus ventas, automatizar tareas y tomar decisiones clave de manera más inteligente y rápida.

PRINCIPAL VENTAJA: Automatización del proceso de ventas para evitar actividades repetitivas

PRINCIPAL DEBILIDAD: No analiza las preferencias de los clientes ni brinda tratos especiales.