



Cómo aprovechar Revenue Management (Gestión de Ingresos) para aumentar su ROI (Retorno de Inversión) de manera efectiva

¿ESTÁ PERDIENDO DINERO GENERADO POR VENTAS?

- ¿Lucha por retener a sus clientes?
- ¿Pierde oportunidades de generar ingresos?
- ¿Tiene deficiencias en el desarrollo de un negocio nuevo?
- ¿No tiene procesos y control eficiente de las ventas?
- ¿Depende de datos no precisos y no disponibles?



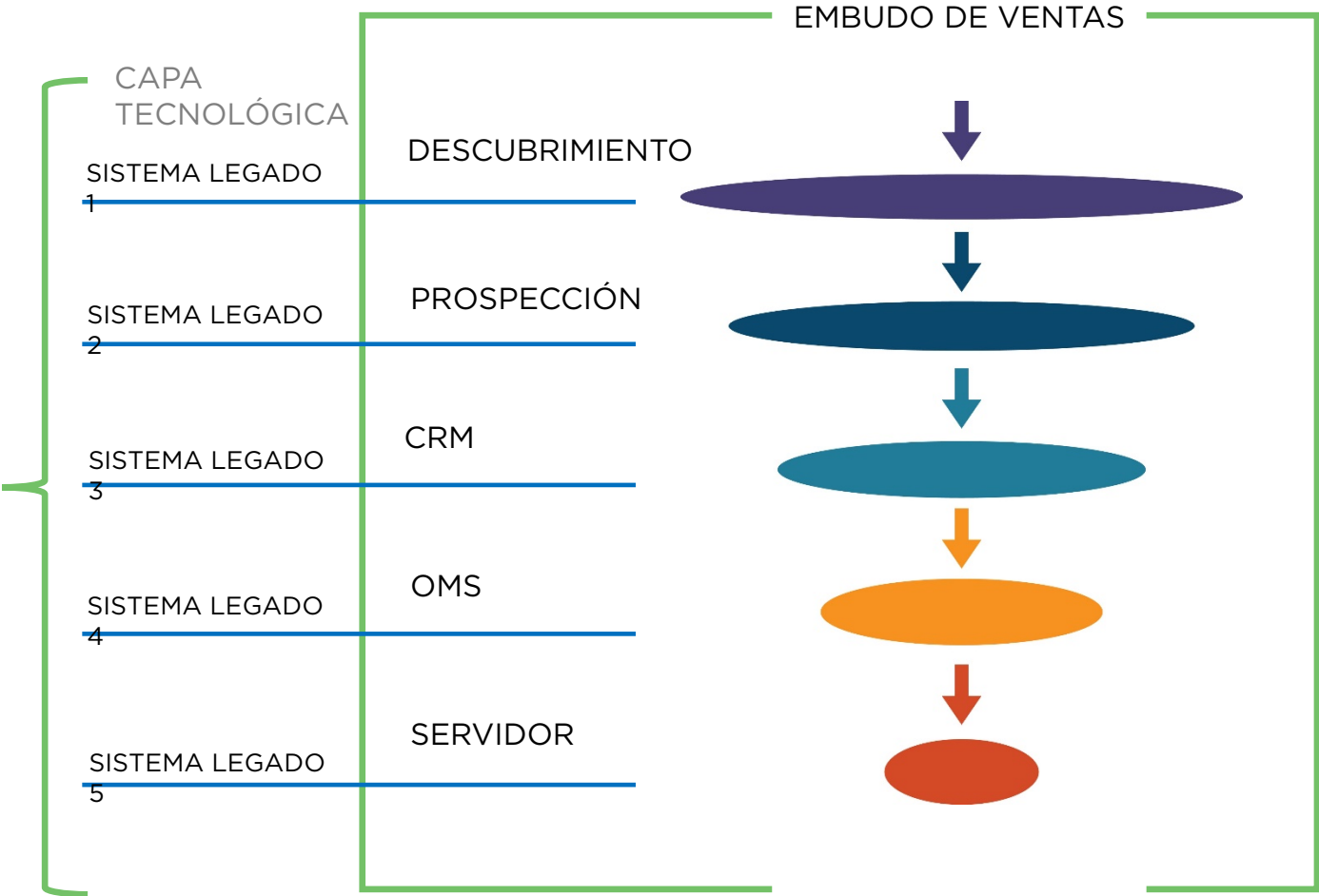
NO DEJE QUE LAS VENTAS SE LE ESCURRAN ENTRE LOS DEDOS

INEFICIENCIAS = PÉRDIDA DE DINERO GENERADO POR VENTAS



Desde el **conocimiento inicial** hasta la **presentación publicitaria**, el personal de ventas de medios se encuentra con **inconsistencias en los datos**.

El personal de ventas tiene que buscar datos, que no ha necesitado nunca antes, en varias pilas de tecnología o sistemas legados con diferentes mediciones para satisfacer las necesidades de las interacciones personalizadas.



78%

El personal de ventas de medios declara que la inconsistencia en los datos es su frustración número 1

66%

El personal de ventas declara que el acceso a los datos es la tarea más desafiante a la que se enfrenta



PLATAFORMA DE MONARCH DE VENTAS DE PUBLICIDAD Y MEDIOS

Para garantizar la consistencia en los datos, Monarch se integra a su pila de tecnología, soluciones legadas, soluciones de facturación y tráfico, además de brindar datos esenciales de terceros o directos permitiendo que las actualizaciones se hagan casi en tiempo real; lo que enriquece la cuenta, al equipo de ventas y el contacto con datos precisos.

5 MODOS EN QUE MONARCH OFRECE ROI



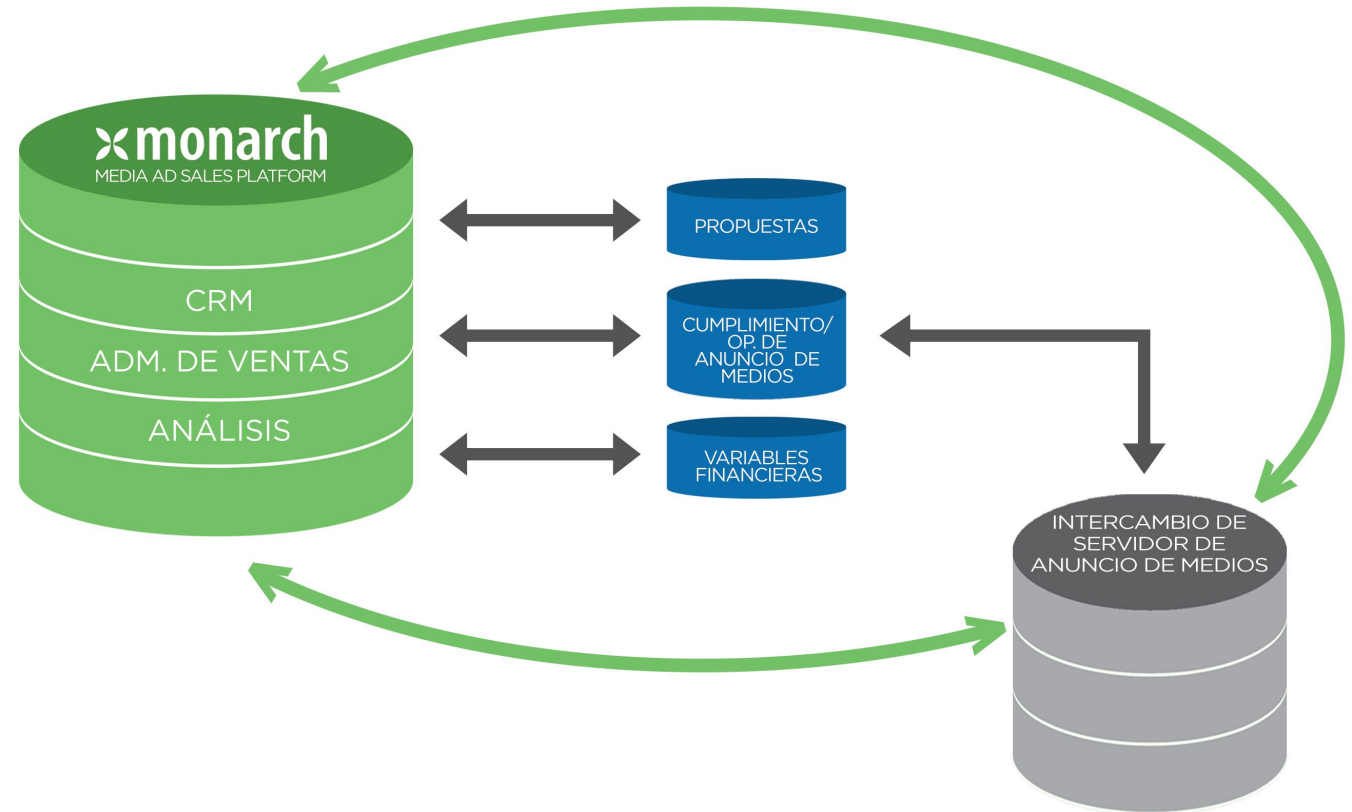
PLATAFORMA CENTRALIZADA

Con funcionamiento como un hub centralizado, **Monarch** se conecta y agrega datos de sistemas cross-media en el flujo de trabajo de tecnología de anuncios de medios para brindar a los usuarios una vista unificada de su cliente.

Los equipos de ventas con mejor rendimiento pueden luego aprovechar estos datos a través de la compañía para:

- Mejorar la toma de decisiones
- Calificar más rápido las oportunidades de ventas
- Administrar las oportunidades de manera más consultiva
- Brindar una buena experiencia al cliente que genera rentabilidad optimizada para el cliente y el productor

Con la estandarización del flujo de trabajo en los procesos y plataformas, las compañías pueden obtener una **mejora estimada del 38% en la capacidad administrada por un gerente de compras.**



ADOPCIÓN ADECUADA

Una vez que la compañía ha invertido en nueva tecnología, **la adopción adecuada de esta tecnología** de manera unidireccional es clave.

En el procesamiento del conocimiento profundo del dominio de medios, el equipo de Matrix Solutions' ofrece capacitación integrada para garantizar que los conjuntos de herramientas de Monarch se expliquen y se entienda su valor. Una vez que los usuarios comiencen a usarlo y tengan resultados, se asigna un **Gerente de Éxito a la cuenta** para ayudarlos a **aprovechar la plataforma al máximo**. El equipo de administración del éxito tendrá una comunicación exhaustiva sobre la funcionalidad del nuevo producto a medida que se pone a disposición y se revisan regularmente las **mejores prácticas**, las actividades y los procesos de la cuenta para asegurar **que se optimicen todas las facetas del flujo de trabajo**.

Las compañías que se comprometen con la adopción adecuada de tecnología (estudiándola de manera completa) pueden lograr hasta un **400%+ de rendimiento más alto en una inversión tecnológica**.

ADOPCIÓN DE LA PLATAFORMA DE VENTAS DE ANUNCIOS DE MEDIOS DE MONARCH

- ✓ Mapeo de datos para integración
- ✓ Personalizada para su flujo de trabajo
- ✓ Capacitación inicial del producto / Introducción
- ✓ Gerente de Éxito asignado
- ✓ Capacitación regular de actualización del producto
- ✓ Capacitación a empleados nuevos
- ✓ Sesiones semanales abiertas de aprendizaje
- ✓ Mejores prácticas
- ✓ Datos de tendencia de gastos de publicidad

DATOS UNIFICADOS

Monarch hace posible que los usuarios agreguen datos de sistemas no integrados en el flujo de trabajo, tales como CRM, OMS, y Tráfico/Facturación para producir una fuente singular de datos maestros. Esto **elimina la duplicación de datos y asegura la precisión de las transacciones y predicciones mejoradas.**

Los datos confiables son la clave para la administración personalizada del cliente. Cuando el equipo de ventas tiene acceso a opiniones clave del ciclo de vida de los anunciantes, estarán empoderados para optimizar las campañas.

¿Qué es la normalización?

El proceso de sincronización de datos para que se fusionen correctamente. Por ejemplo, en un sistema el nombre de una cuenta puede escribirse de manera diferente que en Monarch. Monarch identifica la discrepancia y empareja los datos para asegurarse de que sea correcto.

Depender de registros de datos maestros en un sistema, en oposición a fuentes fragmentadas **aumenta la visibilidad ejecutiva en un 67%.**



¡Solo el 29% del equipo de ventas, cree que tiene una visión completa de sus clientes! Los sistemas dispares son los culpables de esto y a menudo brindan datos que no pueden informarse y que no son viables y están almacenados en silos entre plataformas.

29%

ESPECÍFICO PARA MEDIOS

La implementación de CRM y de sistemas generales de administración de ventas puede causar los siguientes puntos débiles:

- Siempre necesitará, de manera continua, actualizar/revisar la plataforma para satisfacer los cambios del paisaje mediático
- Necesitará construir un sistema a medida para apoyar el emparejamiento entre datos externos e internos
- Deberá crear silos, y al hacerlo, los datos ya no podrán fluir libremente entre los sistemas y los equipos

La tecnología de los anuncios de medios **diseñada específicamente para los medios aumenta la productividad:**

- Se agregan todos los datos en todo el flujo de trabajo (de sistemas dispares).
- Se brinda **transparencia** para todos los equipos.
- La **recolección de datos** y el **análisis** es ahora **automatizado**.
- Se **envían notificaciones de alerta** para cuando se necesita alguna acción basada en los **datos analíticos**.

Se ganan millones de dólares en productividad cuando se usan soluciones de tecnología de anuncios específicos para los medios y se reducen los procesos manuales y los errores en un 90%.



AUTOMATIZACIÓN / INTEGRACIÓN

Monarch está personalizado para el flujo de trabajo de cada usuario específico en la implementación; **aseguramos** que todos los puntos de integración pertinentes se integren y **se logre el agregado de datos**.

La automatización de procesos y flujos de trabajo a nivel empresarial **mejora significativamente la precisión y visibilidad**, a la vez que se **reducen las tareas duplicadas**, los procesos **manuales** y los **errores**.

- Las organizaciones de ventas que dependen de tecnologías no integradas, ad-hoc están saturadas por datos oscuros.
- Monarch **unifica datos** de todas las fuentes, pone los **datos accesibles** en cada etapa del embudo, **acorta los ciclos de ventas** y hace posible **que haya más tiempo** que se pueda invertir en las ventas.

La integración de los sistemas de tecnología puede **eliminar la necesidad de integrar datos de más de 40 sistemas de tecnología de anuncios de medios**



 **FREEWHEEL**
A COMCAST COMPANY

















Cómo optimizar las ventas de anuncios de medios

CÓMO APROVECHAR LA INNOVACIÓN DE MONARCH PARA OPTIMIZAR LAS VENTAS DE ANUNCIOS DE MEDIOS DE OMINICANAL

LAS VENTAS CONSULTIVAS VAN EN AUMENTO

Las organizaciones de ventas de medios están en la búsqueda de ideas para aumentar sus actividades de ventas diarias. Con análisis avanzados y oportunidades nuevas para conectarse y comprometerse -
- los clientes y los posibles clientes aumentarán en un 58%.



SOLICITE UN DEMO

