

# TELESALES ENGINE SERVICES DPSS ASIA CASO DE ÉXITO



## TESTIMONIO → Anónimo



Quiero compartir el éxito que tuvimos al contratar los servicios de Echez Group para la generación y desarrollo de oportunidades de negocio en nuestra compañía en Asia. Nuestro objetivo principal era impulsar nuestro pipeline y asegurar el cierre de estas oportunidades a través de un seguimiento y asesoría efectivos.

Trabajamos en estrecha colaboración con el equipo de Echez Group, asignando a una persona en cada territorio para brindar soporte a una lista de distribuidores asignados en cada país. Nuestra intención era convertirnos en el socio de negocios de confianza para estos distribuidores, especialmente en lo relacionado a nuestros productos.

Junto con Echez Group, desarrollamos scripts y estrategias para realizar llamadas en frío a los clientes potenciales, posicionando nuestros productos de manera positiva y efectiva. Implementamos el uso de CRM y CRMX para gestionar y dar seguimiento adecuado a la información generada por la campaña. También creamos un Dashboard en Power BI para presentar los resultados y actualizaciones diarias.

Gracias a nuestra constante comunicación con los distribuidores asignados y los clientes potenciales, logramos convertirnos en un socio de negocios confiable. Esto nos permitió trabajar de manera efectiva en el desarrollo de oportunidades y cerrar exitosamente 470 ventas, alcanzando un total de U\$835K en ingresos.

Estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos gracias a la colaboración con Echez Group. Su enfoque estratégico, la calidad de las llamadas y el soporte constante nos llevaron al éxito en nuestra campaña de generación de demanda. Recomendaría sus servicios a cualquier empresa que busque impulsar su pipeline y cerrar oportunidades de negocio de manera efectiva.

*Project Manager DPSS*

## RESEÑA DEL CLIENTE

Multinacional  
desarrolladora de  
software y  
videojuegos.



## RETOS

- El principal desafío se enfocaba en buscar una solución que permitiera la generación y desarrollo de oportunidades de negocios (pipeline), con un seguimiento correcto para concretar ventas.
- Así mismo que se pudiera dar soporte a los distribuidores asignados en cada país, para y convertir a la compañía en el "socio de negocios de confianza".

## IMPACTO

Con la implementación de la solución el cliente pudo

- Mantener una comunicación constante con el cliente potencial, así como con el distribuidor asignado, validando que todo el proceso de ventas se cumpliera de inicio a fin.
- Mejorar la dinámica de comunicación y respuesta con los distribuidores durante el proceso de desarrollo de negocios.

## SOLUCIONES

Gracias a la implementación de la solución ofrecida por Echez Group, el cliente logró

- Desarrollar scripts para ofrecer y posicionar los productos de forma positiva y correcta.
- Implementar el uso de CRM y CRMX para el manejo correcto de la información desarrollada en la campaña.
- Tener un seguimiento y actualización del proceso de ventas por oportunidades en conjunto con los distribuidores.

## RESULTADOS

El impacto positivo de la solución ejecutada durante la campaña con el cliente se demuestra en:



Lograr establecer **contacto con 8,923** empresas distintas.



Generar **6,328 leads** con interés de compra.



Entregar **2,507 oportunidades calificadas** a los distribuidores.



Obtener un total de **U\$3.2M en revenue** potencial.



Concretar **470 oportunidades de ventas**, generando un total de **U\$835,000 en ingresos**.



Aumentar el retorno sobre inversión del cliente (ROI) en Asia a **4.4%**, donde se evidenció que Corea del Sur tuvo el ROI más alto en **9.3 %** entre los distribuidores de la región.



Generar un **tablero dinámico en Power BI**, para presentar resultados y actualizaciones diarias de los números provenientes de la ejecución de la campaña.

