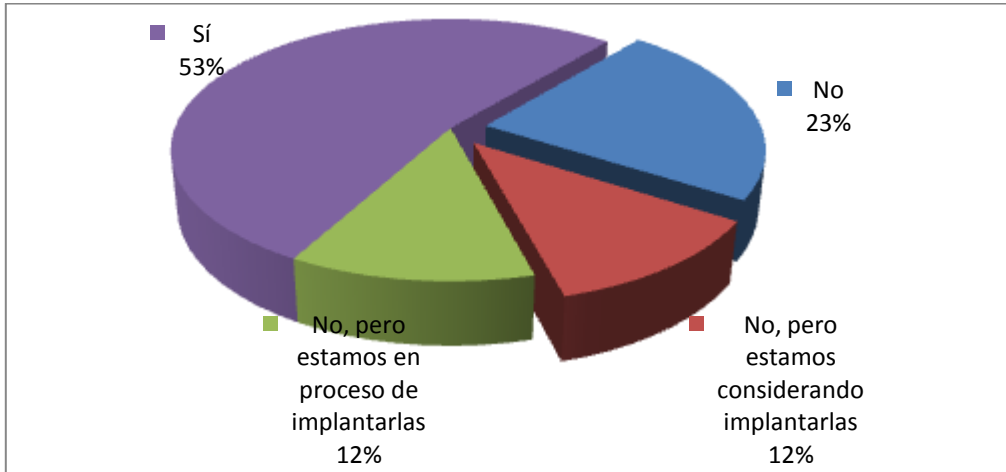


## Herramientas y automatización de la fuerza de ventas

**Su equipo de ventas, ¿cuenta con aplicaciones de gestión de clientes SFA (Sales Force Automatizing) y/o CRM (Customer Relationship Management)?**

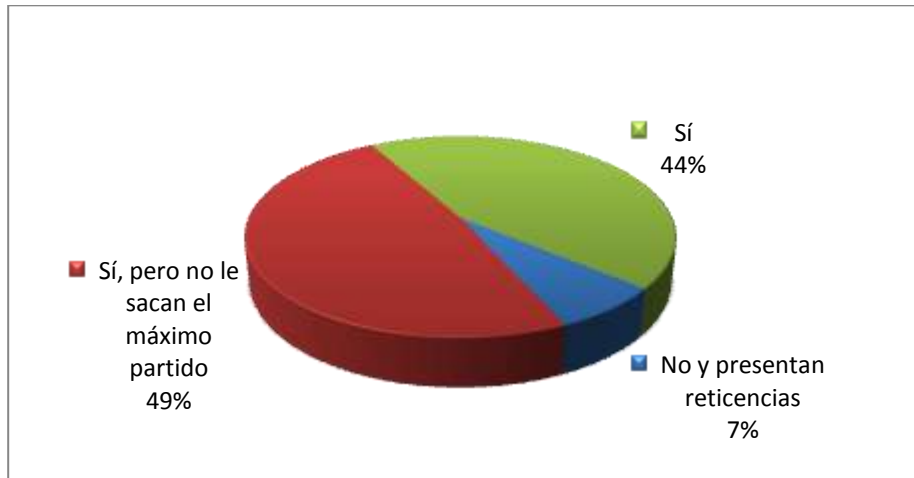
p.32, n=279



Solamente el 53% de las redes comerciales han implantado SFAs y/o CRMs y el 23% ni siquiera lo está considerando.

**¿Su fuerza comercial utiliza de forma adecuada los aparatos electrónicos y las aplicaciones informáticas a su disposición?**

p.33, n=278



Tan sólo el 44% de las redes comerciales sacan el máximo partido a los aparatos electrónicos y a las aplicaciones informáticas a su disposición. No obstante, cabe destacar como punto positivo que solamente el 7% presentan reticencias al respecto.