

CRM - Customer Relationship Management

La **solución CRM** es mucho más que una simple gestión de ventas, podrá tener la mejor gestión y obtener el máximo rendimiento posible de sus relaciones con sus clientes.

GESTIÓN DE LAS RELACIONES Y ACTIVIDADES DIARIAS

- TELEMARKETING Y GESTIÓN DE LLAMADAS TELEFÓNICAS
- ACCIONES DE VENTAS
- SEGUIMIENTO DE CLIENTES
- CONTROLAR DE MANERA FÁCIL Y COMPLETA SUS ACCIONES COMERCIALES

Gestione toda la organización basada en la relación con los clientes y cualquier tipo de relación comercial con la finalidad de impulsar el crecimiento de la empresa.

Customer Relationship Management, es el modelo de gestión de toda la organización, basada en la orientación al cliente. Le ayuda a impulsar el crecimiento de su empresa ya que le permite gestionar las relaciones con los clientes y cualquier tipo de relación comercial. Gestione las relaciones y actividades diarias con los clientes para ayudarlos a impulsar el crecimiento de su empresa.

Gestión de las relaciones, es identificar cuales son las relaciones con los clientes, así como el tiempo invertido con ellos y el ciclo de vida de cada cliente, es uno de los aspectos más importantes de cualquier empresa. Mejora el conocimiento que los usuarios del programa tienen con los clientes.

Gestión de las actividades, los comerciales necesitan herramientas que los ayuden con el trabajo administrativo y los ayuden a centrarse con la relación con los clientes. Les permite programar todo tipo de interacciones, llamadas, reuniones, citas y acciones de seguimiento, esto permite tener una mejor comunicación y más detallada relación con el cliente.

Gestión de campañas, ofrece un punto centralizado desde el que hacer el seguimiento de las actividades y los contactos asociados a cualquier promoción de marketing. De esta forma le permite generar mailing automáticamente.

Centro de servicios, permite acceder rápidamente a la incidencia, dirigirla al agente con más capacidad para resolverla y mantener informado al cliente sobre el estado de la resolución. Se puede filtrar las actividades diarias relacionadas con cada incidencia para trabajar con más eficiencia y proporcionar un nivel de atención más óptima.

Gestión de oportunidades y proyectos, ofrece una visión global de las oportunidades abiertas, cerradas, ganadas y perdidas. Cada comercial puede hacer mantenimiento de su cartera de ventas en tiempo real.

Previsión de ventas, ayudan a mejorar la cartera de ventas a tiempo real. Permiten a cada comercial tener una visión detallada de cada operación de venta, incluye la fase en que se encuentra, el dinero asociado a cada fase y las probabilidades que tiene la compañía de ganar cada operación.