

DESARROLLO

Nuestra solución le permite recoger toda la información acerca de sus clientes actuales y potenciales y establecer acciones comerciales. ¡Haga crecer su negocio con un perfecto conocimiento de sus clientes!

■ Disponga de una base de datos completa

Cree sus contactos o importelos de Excel® y Outlook® o complete la información esencial a conocer acerca de sus clientes actuales y potenciales (contactos, datos, potencial ...). Una base de datos cualificada es esencial para identificar claramente sus oportunidades de venta.

■ Aumente sus ingresos mediante campañas

Realice campañas de marketing directo especialmente diseñadas a sus clientes potenciales y establezca acciones de fidelización con sus clientes actuales. Gestione sus operaciones de la A a al Z

■ Registre el conjunto de sus intercambios comerciales

Tenga un historial de todas las acciones (llamadas, citas, reuniones...) para un perfecto conocimiento de cada uno de sus clientes / potenciales. Optimice la relación con sus clientes.

■ Optimice el día a día de sus comerciales

Tenga una visión clara de sus equipos: asigne una cartera de clientes o potenciales a cada uno, vea su carga de trabajo gracias a la agenda específica de cada uno y mida su eficacia gracias a los diferentes medidores.

✓ Cliente / Prospecto

✓ Agendas

✓ Operación de marketing

MODO DE USO DISPONIBLE PARA ESTE SOFTWARE

Licencia

- Compro mi software
- Lo uso en mi computadora

CRM DESARROLLO

FUNCIONES PRINCIPALES

Características generales

- Número de de empresas: 5
- Ayuda en línea
- La barra de tareas y navegación
- Archivo de ficheros
- Copia de seguridad y restauración
- Panel de control (prioridades, estadísticas)
- Red: hasta tres puestos (opcional)
- Búsqueda avanzada
- Personalización de las vistas en todos los archivos / listas: elección de las columnas, filtros por criterios específicos
- Compatible con Gestión Comercial Desarrollo (se venden por separado)

Gestión de clientes/prospectos

- Recolección de información de los clientes / prospectos: contacto, empresa, efectivo, evaluación (frío, templado, caliente), colaborador único, varias direcciones...
- Clasificación de terceros según su estatus: pendientes, contactos, cuentas...
- Clasificación de las cuentas (clientes / clientes potenciales y proveedores)
- Importar / Exportar contactos de Outlook® y Google
- Importación personalizable de terceros

Intercambio con terceros

- Archivos de e-mails, llamadas, cartas, fax, tareas, eventos
- Creación de fichas de llamada, correo electrónico... para archivar la información relacionada con las acciones con terceros: motivo, fecha, hora, duración, la presentación de informes
- Histórico completo de todas las acciones
- Recordatorio de alerta en las tareas pendientes
- La gestión del personal (colaboradores)
- Agenda por empleado (días, semanas, meses)

Oportunidades de venta

- Creación de un registro de «oportunidad» cuando se identifica una necesidad
- Porcentaje de éxito por defecto
- Ventas estimadas y reales
- Seguimiento de oportunidades
- Análisis de los resultados

Operaciones de marketing

- Acciones específicas de marketing (de exploración o fidelización)
- Envío de cartas o correos electrónicos segmentados
- Modelos de cartas pre-establecidos (con imágenes gráficas)