

EXPERTO

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 y analice su rentabilidad para optimizar sus presupuesto de marketing.

■ 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.

■ Gestione su fuerza de ventas

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.

■ Controle la realización de sus objetivos

Siga en tiempo real el progreso de sus ventas: transformación de oportunidades, desarrollo de las acciones de marketing... Tome las decisiones correctas e implemente sus acciones.

✓ Base de datos completa

✓ Monitoreo de actividad

✓ Operación de marketing

MODO DE USO DISPONIBLE PARA ESTE SOFTWARE

Licencia

- Compro mi software
- Lo uso en mi computadora

CRM EXPERTO

FUNCIONES PRINCIPALES

Características generales

- Selección de hasta 120 campos información de clientes/prospectados : datos, empresa, CN, eficacia, evaluación (frío, templado, caliente)...
- Clasificación de terceros según su estado: potenciales, contactos, cuentas
- Gestión de potenciales: terceros poco calificados.
- Histórico completo de todos los intercambios con terceros (e-mails, llamadas, correos, fax...)
- Creación y seguimiento de una ficha de "oportunidad" cuando se identifica una necesidad.
- Acciones de marketing directo y dirigido (prospección o fidelización) vía correos, emails...
- Segmentación de los contactos sobre criterios específicos.
- Gestión de una agenda de gestión de colaborador (diario, semanal...)
- Red: hasta 10 puestos (opcional)
- Campos personalizados: posibilidad de agregar campos adicionales a los propuestos por el programa.
- Importación parametrizable de terceros a partir de ficheros Excel Outlook o de una base de datos adquirida.

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 estado: 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, faxes, tareas, eventos
- Creación de fichas de llamada, correo electrónico... para archivar la información relacionada con intercambios con terceros: motivo, fecha, hora, duración, la presentación de informes
- La asignación de esta ficha a terceros
- Histórico completo de todos los intercambios
- Recordatorio de alerta en las tareas pendientes
- La gestión del personal
- 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 (de actualidad)
- Análisis de los resultados
- Edición de presupuestos
- Fichero de artículos

Operaciones de marketing

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