

CRM - Customer Relationship Management

La **solució CRM** és molt més que una simple gestió de vendes, podrà tenir la millor gestió i obtenir el màxim rendiment possible de les seves relacions amb els seus clients.

GESTIÓ DE LES RELACIONS I ACTIVITATS DIÀRIES

- TELEMARKETING I GESTIÓ DE TRUCADES TELEFÒNIQUES
- ACCIONS DE VENDES
- SEGUIMENT DE CLIENTS
- CONTROLAR DE MANERA FÀCIL I COMPLETA LES SEVES ACCIONS COMERCIALS

Gestioni tota l'organització basada en la relació amb els clients i qualsevol tipus de relació comercial amb la finalitat d'impulsar el creixement de l'empresa.

Customer Relationship Management, és el model de gestió de tota l'organització, basada en l'orientació al client. Li ajuda a impulsar el creixement de la seva empresa ja que li permet gestionar les relacions amb els clients i qualsevol tipus de relació comercial. Gestioni les relacions i activitats diàries amb els clients per a ajudar-los a impulsar el creixement de la seva empresa.

Gestió de les relacions, és identificar quines són les relacions amb els clients, així com el temps invertit amb ells i el cicle de vida de cada client, és un dels aspectes més importants de qualsevol empresa. Millora el coneixement que els usuaris del programa tenen amb els clients.

Gestió de les activitats, els comercials necessiten eines que els ajudin amb el treball administratiu i els ajudin a centrar-se amb la relació amb els clients. Els permet programar tot tipus d'interaccions, trucades, reunions, cites i accions de seguiment, això permet tenir una millor comunicació i més detallada relació amb el client.

Gestió de campanyes, ofereix un punt centralitzat des del qual fer el seguiment de les activitats i els contactes associats a qualsevol promoció de màrqueting. D'aquesta manera li permet generar mailing automàticament.

Centre de serveis, permet accedir ràpidament a la incidència, dirigir-la a l'agent amb més capacitat per a resoldre-la i mantenir informat al client sobre l'estat de la resolució. Es pot filtrar les activitats diàries relacionades amb cada incidència per a treballar amb més eficiència i proporcionar un nivell d'atenció més òptim.

Gestió d'oportunitats i projectes, ofereix una visió global de les oportunitats obertes, tancades, guanyades i perdudes. Cada comercial pot fer manteniment de la seva cartera de vendes en temps real.

Previsió de vendes, ajuden a millorar la cartera de vendes a temps real. Permeten a cada comercial tenir una visió detallada de cada operació de venda, el que inclou la fase que es troba, els diners associats a cada fase i les probabilitats que té la companyia de guanyar cada operació.