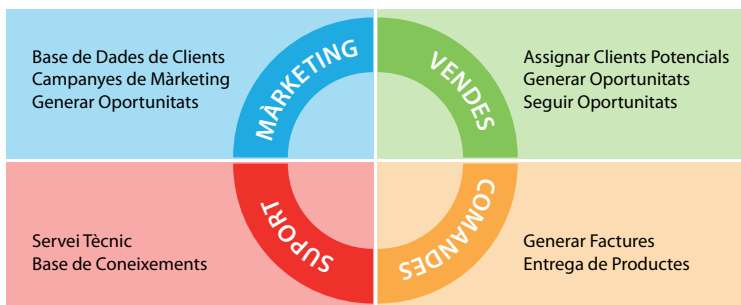




SI TÉ CLIENTS, NECESSITA CRM



INFORMACIÓ DE VALOR PER AL SEU NEGOCI
METODOLOGIA PER A L'ÈXIT DE LES SEVES VENDES
GESTIÓ DE QUALITAT I ATENCIÓ AL CLIENT
CAMPANYES, OBJECTIUS I PRESSUPOST

El Client: Principal factor estratègic del seu negoci

CONTACTES

Segmenti's per arribar a un mercat objectiu amb propostes comercials encertades. Incorpori els nous contactes perquè rebin els seus impactes de Mailing o actuar sobre ells des del primer moment. Converteixi contactes en oportunitats de negoci, en clients potencials i reals.

OPORTUNITATS

Focalitzi al seu equip de vendes en les Oportunitats de negoci i estableixi la seva metodologia de venda identificant l'import estimat, la data prevista de tancament, l'estat, el nivell d'interès, els competidors, ...

CASOS

Proporcioni al seu departament de Qualitat d'un registre que permeti gestionar: Reclamacions de clients, Disconformitats, Suggestiments i Projectes de millora. Conegui el flux de resolució de cada incidència i l'estat en què es troba.

AGENDA

Visualitzi l'agenda dels seus comercials o tècnics per mesos, setmanes o dies. Optimitzi al màxim la planificació dels treballs per obtenir major productivitat dels seus recursos. Organitzi reunions bloquejant l'agenda dels recursos convocats. Registri el seu calendari laboral i controli les vacances, permisos i baixes del personal.

HELP DESK I TELE-VENDA

Integri el seu departament d'atenció al client o suport tècnic en el seu CRM. Registri les trucades, el resultat i el temps destinat a cadascuna. Gestioni les tasques pendents i les properes activitats.

CAMPANYES DE MÀRQUETING

Organitzi campanyes comercials definint objectius i pressupost de cost. Activi les diferents tasques de la campanya, generi a cada comercial les accions que ha de realitzar i asseguri's que s'han realitzat. Conegui els resultats cost i venda de cada campanya.

Analitzi els temps de les seves trucades, les franges horàries en què es produeixen, els costos i resultats obtinguts.

INTEGRACIÓ CENTRALETA IP

Ten CRM disposa de connectors per integrar-se amb centraletes IP homologades per Ten ERP.

INTEGRACIÓ EXCHANGE

Les agendas i contactes de Ten CRM-ERP es sincronitzen amb el seu Microsoft OUTLOOK o amb qualsevol dispositiu Smartphone compatible amb Exchange.



INTEGRACIÓ ERP

Accedeixi des del CRM als pressupostos, comandes o factures dels clients. Consulti l'històric de vendes, l'històric de tasques o les activitats pendents. Visualitzi i gestioni l'activitat dels seus comptes: tasques pendents, històric de tasques, intervencions de servei post-venda, casos (reclamacions, suggeriments, ...).

El CRM és part del seu ERP.

Organitzi el seu equip comercial i unifiqui la metodologia de la gestió d'Oportunitats de Venda, Casos, Contactes, Clients, Potencials i Ofertes. Una valuosa informació que permetrà prendre decisions amb un efecte tangible sobre el seu negoci.

- ✓ Convertir referències en nous compradors, i els nous compradors en clients fidels.
- ✓ Oferir servei i assistència post-venda de qualitat. Administració de contractes i garanties.
- ✓ Planificar les accions de màrqueting, administrar les campanyes, tele-màrqueting, generació de leads i segmentació de clients.
- ✓ Assegurar el manteniment i tancament de les oportunitats de negoci.
- ✓ Conèixer la rendibilitat dels seus clients, contractes, projectes, campanyes i recursos.

