

¿QUÉ ES UN CRM?

Customer Relationship Management Software

Herramienta que ayuda en el proceso de fidelización con los clientes.

Gestiona la relación con clientes y prospectos, para tener ventas exitosas.



click
naranja




271.707.0669



271.405.0669

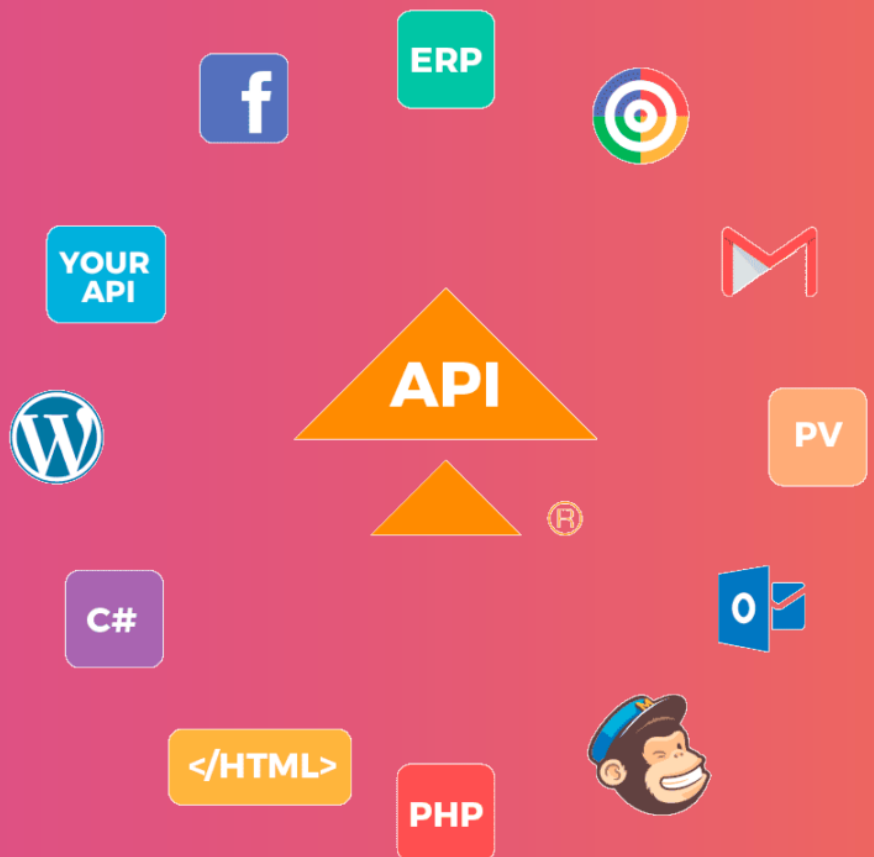
FUNCIONES VENTAS

- Seguimientos Plantillas para email, WhatsApp, SMS.
- Recordatorios y citas Cotizaciones en minutos.
- Facturación electrónica.



FUNCIONES MARKETING

- Rastreo de UTMs y rendimiento.
- Integración con Facebook.
- Integración con WordPress.
- Correos masivos.
- Campañas automáticas.



FUNCIONES GERENCIA

- Control de actividades
- Reportes de ejecución
- Trazabilidad de la información
- Automatización de comunicaciones
- Proceso comercial



¿CÓMO ME AYUDA UN CRM?

Organiza toda tu cartera de clientes

Con toda su información a la mano y organizada es más fácil ofrecer seguimiento y atención personalizada.

No se te escapa ningún prospecto

Entre las ventajas de un CRM de seguimiento están los recordatorios de citas o llamadas con los clientes, así nunca más se te olvidará contactar a un cliente potencial.

Ahorra tiempo y esfuerzo

Te brinda la posibilidad de programar y automatizar correos de seguimiento personalizados a toda tu cartera de clientes o a un segmento determinado.



BENEFICIOS PARA EL ÁREA COMERCIAL

Los ejecutivos podrán:

- Llevar un registro de todos sus prospectos.
- Conocer el historial de los seguimientos brindados a todos sus contactos.
- Realizar envíos de correos con excelente ortografía en segundos.
- Enviar cotizaciones en minutos.
- Gestionar sus actividades en su agenda electrónica

Los gerentes podrán:

- Conocer la productividad de cada integrante de su fuerza de ventas.
- Saber el histórico de las actividades de su equipo.
- Generar diferentes tipos de reportes en segundos.
- Rastrear por GPS las visitas de los vendedores.
- Saber qué sucede con los ejecutivos sin estar en campo o en la oficina.

¿CÓMO SABER SI NECESITO UN CRM?

1. ¿Estás perdiendo ventas?
2. ¿Estás dejando de crecer?
3. ¿Le falta orden a tus procesos de venta?
4. ¿Tu equipo de venta no realiza seguimientos adecuados?

Si contestaste “sí” a algunas de estas preguntas, lo más probable es que necesites de un CRM.