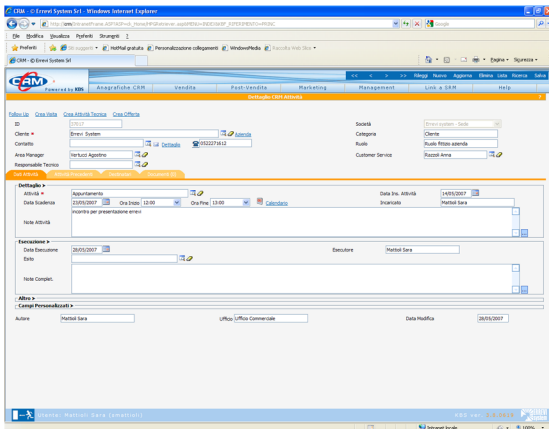




CRM Aziende è la soluzione per la gestione dei rapporti con i clienti potenziali ed acquisiti che consente di gestire tutte le attività svolte dalla pre-vendita, al marketing, al post-vendita. Prezioso strumento per l'analisi e la pianificazione aziendale, consente di sfruttare al massimo ogni opportunità di business.

AREE DI APPLICAZIONE:



VENDITA:

- Gestione attività commerciali: telefonate, contatti...
- Gestione visite: dettagli degli incontri, feedback...
- Gestione opportunità;
- Gestione Offerte: gestione dei documenti di offerta (calcoli dei prezzi, quotazioni dei fornitori, revisioni di offerta per il cliente...) e dei dati (prodotti proposti, importo, % successo, periodo di validità; data di prevista chiusura....)

POST VENDITA:

- Gestione Contratti di assistenza e manutenzione;
- Gestione Prodotti (modello, quantità, data di acquisto, durata garanzia...)
- Gestione attività di assistenza;
- Consuntivazione: consuntivazione delle attività e del tempo impiegato dagli addetti in riferimento ad una offerta commerciale o ad una attività di assistenza;

MARKETING:

- Gestione Inviti;
- Elaborazione e invio Newsletter e comunicazioni;
- Gestione Eventi;
- Gestione elenchi di distribuzione in funzione di aree di interesse, dati anagrafici, ruolo...;

ANALISI E PIANIFICAZIONE:

- Report sulle attività commerciali, di post vendita, le offerte, le visite, i contratti.., Per avere tutto sotto controllo;
- Analisi dei processi intercorsi tra le opportunità commerciali e le offerta per analizzare i colli di bottiglia nei processi di vendita;
- Report di proiezione sulle vendite;
- Analisi delle performance;
- Grafici per il monitoraggio delle prestazioni della forza vendita;