

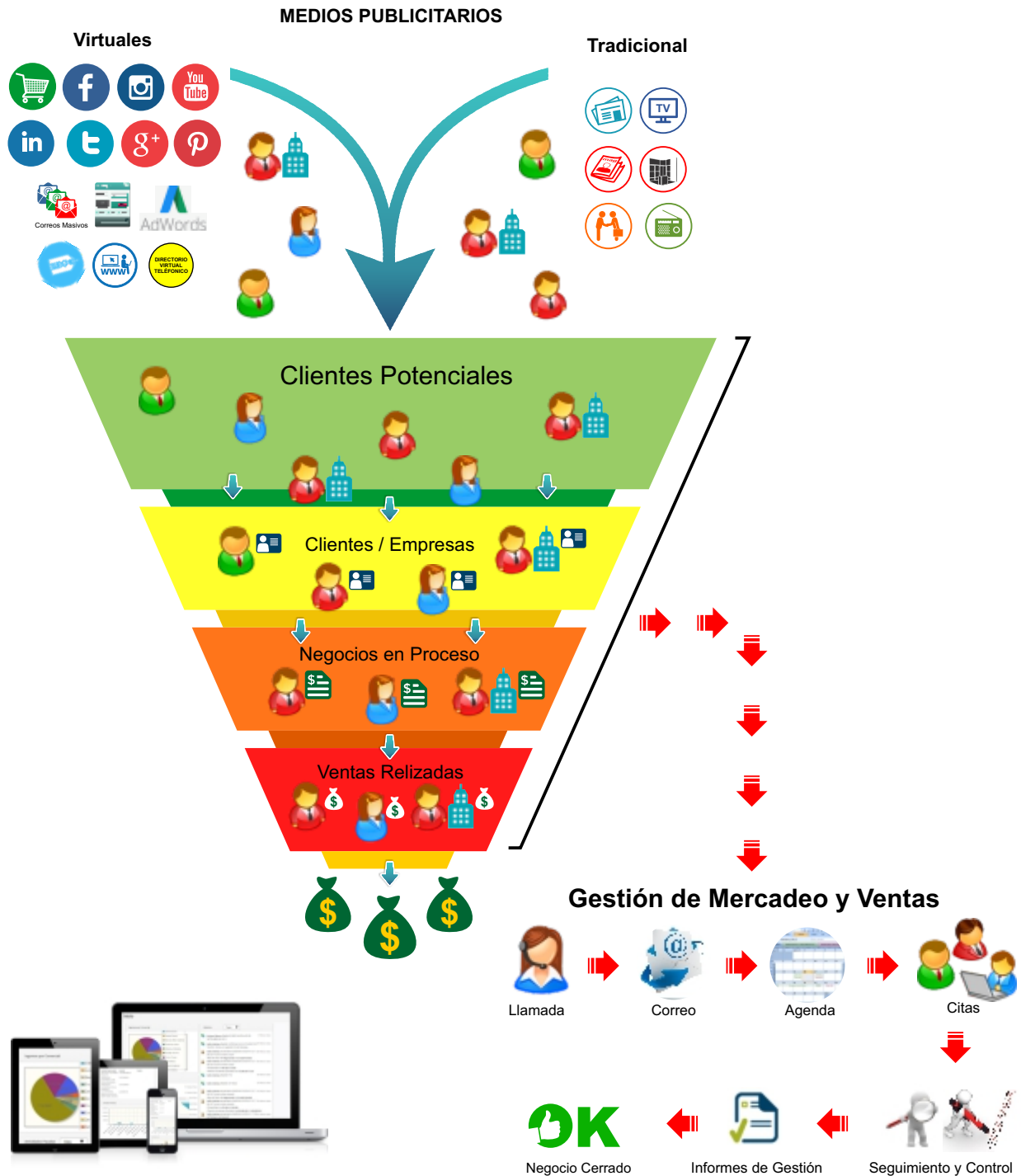
CRM

Customer Relationship Management Sistema de Gestión Inteligente de Mercadeo y Ventas

Sistema de Gestión Inteligente de Mercadeo y Ventas

Customer Relationship Management (Administración de Relaciones con los Clientes). En la práctica, CRM es el resultado de unir las mejores técnicas comerciales con la tecnología de la información; donde el objetivo principal es disponer en cualquier momento de toda la información sobre los cliente, tanto para satisfacer sus necesidades, como para obtener estudios de mercado que permitan implementar mejores estrategias comerciales.

ECOSISTEMA VIRTUAL



Por que?

Porque con un CRM, su empresa podrá centrar sus esfuerzos en:

- Conocer mejor a sus clientes, detectar sus necesidades y fidelizarlos.
- Analizar la información recolectada de los clientes para optimizar sus estrategias de mercadeo e incrementar sus ganancias

Beneficios

Con un sistema de gestión inteligente de mercadeo y ventas CRM podrás:

- Registrar y gestionar los clientes potenciales obtenidos desde cualquier campaña de mercadeo tradicional



o virtual



Correos Masivos





- Supervisar, medir y analizar en línea, la gestión individual y colectiva del equipo de mercadeo y ventas, segmentando los resultados por campañas para la toma oportuna de decisiones.



- Conocer al cliente y su comportamiento comercial para satisfacer sus necesidades, lograr su fidelización y generar campañas efectivas de mercadeo.



- Contar con bases de datos depuradas, segmentadas, confiables y con acceso controlado evitando fuga de información.

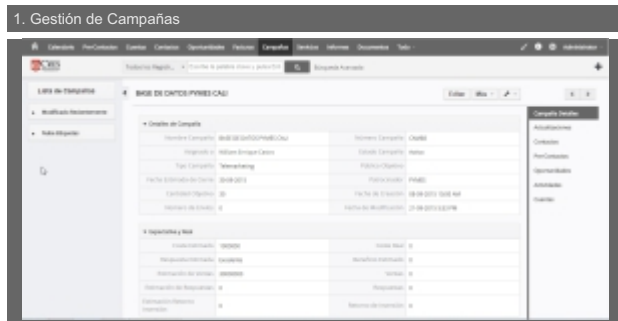


PLANES Y TARIFAS DE IMPLEMENTACIÓN CRM

Modalidad de Renta Mensual

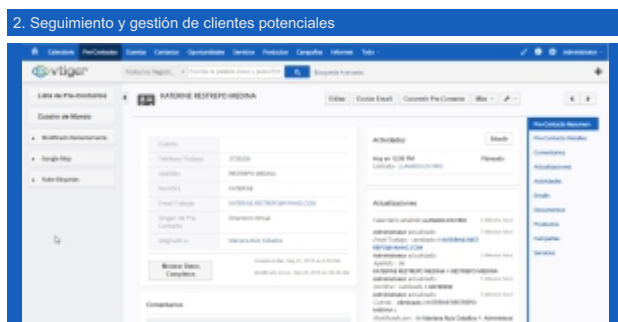
USUARIOS	PLANES			
	MICROEMPRESARIO	PYMES	EMPRESARIAL	CORPORATIVO
1 a 10	\$ 30.000	\$ 40.000	\$ 60.000	\$ 120.000
11 en adelante	\$ 27.000	\$ 37.000	\$ 55.000	\$ 110.000
MÓDULOS				
Pre-contactos	✓	✓	✓	✓
Contactos	✓	✓	✓	✓
Cuentas	✓	✓	✓	✓
Oportunidades	✓	✓	✓	✓
Campañas	✓	✓	✓	✓
Reportes Básicos	✓	✓	✓	✓
Configuración	✓	✓	✓	✓
Formulario Web	✓	✓	✓	✓
Correos	✓	✓	✓	✓
Calendario	✓	✓	✓	✓
Widgets	✓	✓	✓	✓
Documentos		✓	✓	✓
Portal de Servicio al Cliente		✓	✓	✓
Proyectos			✓	✓
Facturas				✓
Servicios				✓
Productos				✓
Personalización de módulos	15%	20%	30%	50%

Modulos de Gestión Comercial



Gestión de Campañas: Utilice **CRM** para construir diferentes tipos de campañas, realizar el seguimiento de la campaña, parametrizando los presupuestos, gestionando clientes potenciales, convirtiéndolos en clientes efectivos y en oportunidades de negocio reales. Con el CRM podrá tener una visión completa y detallada de todas sus campañas

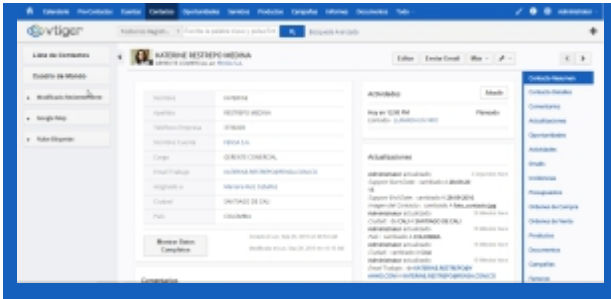
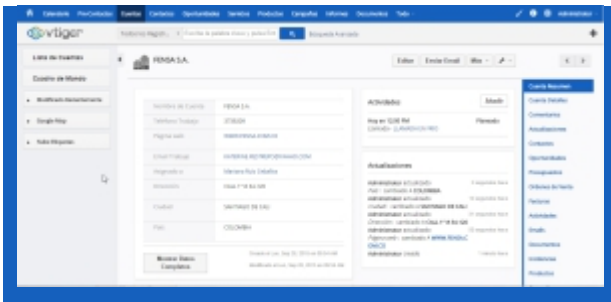
evaluando su efectividad, además podrá controlar los clientes potenciales, los clientes efectivos y las oportunidades de negocio asociados a las campañas y medir el rendimiento y la eficacia de las campañas en cualquier momento.



Seguimiento y gestión de clientes potenciales: Con el CRM, usted podrá administrar todos sus clientes potenciales adquiridos a través de cualquier campaña de mercadeo, estos podrán ser ingresados uno a uno por su equipo de mercadeo o podrá realizar fácilmente una importación de datos. Podrá gestionar cada cliente potencial, asignando

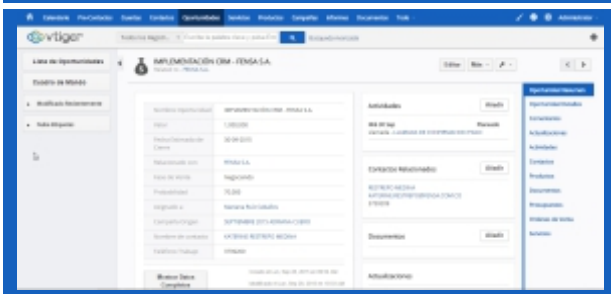
actividades como llamadas, envío de e-mail o visitas, agregar comentarios con los resultados de la gestión, programar eventos en el calendario, adjuntar documentos, entre otras funcionalidades. La búsqueda de clientes potenciales puede realizarse a través de cualquier dato (nombre, apellido, etc.). Cuando los clientes potenciales evolucionen en el ciclo comercial podrá convertirlos a clientes efectivos y a oportunidades de negocio hasta llegar al cierre comercial, conociendo el estado y evolución de cada uno en cualquier instancia del proceso.

3. Seguimiento y gestión de empresas / clientes



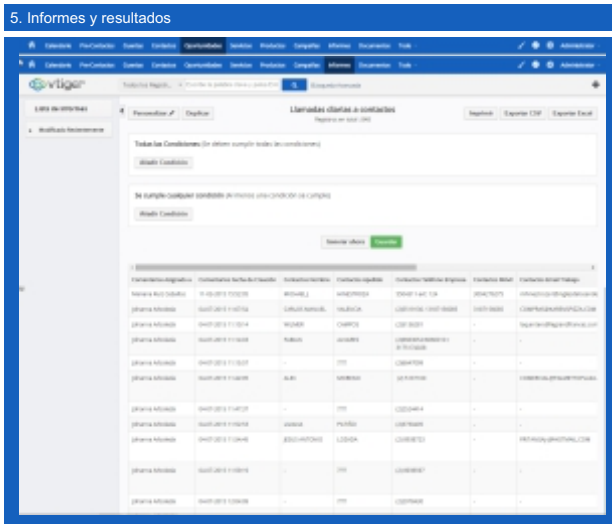
Seguimiento y gestión de empresas / clientes: Contactos, empresas y otros registros en el CRM son fáciles de buscar y modificar. Solo se debe abrir un contacto para ver toda la información correspondiente, notas relacionadas, llamadas y correos electrónicos de comunicaciones, historias de compromiso de campaña, documentos y más, en un formato fácil de leer y modificar la vista. Además, encontrará registros asociados vinculados a la derecha para un fácil acceso.

4. Seguimiento y gestión de oportunidades



Seguimiento y gestión de oportunidades: Las oportunidades de negocio son el objetivo principal del ciclo comercial, entre más oportunidades genere mayor es la probabilidad de obtener resultados que afecten positivamente la rentabilidad de su organización. El CRM le permitirá gestionar de manera efectiva todas sus oportunidades de

negocio, desde la creación pasando por todas las fases de venta que su negocio maneja hasta el cierre de la oportunidad. Dentro de este proceso de gestión podrá realizar un seguimiento detallado de todas las actividades que su fuerza de venta lleve a cabo para el cierre oportuno y efectivo de las oportunidades de negocio.

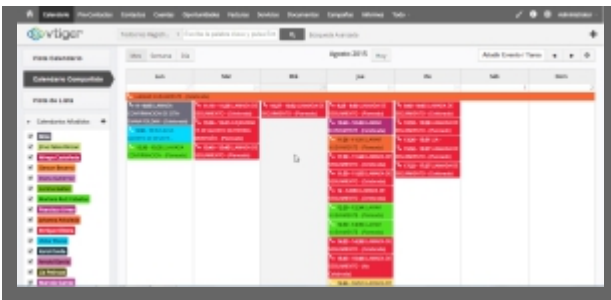


Informe y resultados: Construir, visualizar, imprimir y exportar informes detallados de gestión que organizan y filtran prácticamente cualquier dato en el CRM, es una gestión fundamental pero definitivamente simple de realizar. Los informes de gestión y de resultados permiten conocer oportunamente la situación actual del proceso de mercadeo y ventas de su empresa y de esta manera le facilita cerrar el ciclo de las actividades, mejorando la productividad y rentabilidad de su negocio.



Cuadro de mando integral gráfico: Mida su rendimiento con visualizaciones que descomponen toda la gestión comercial actual de su fuerza de venta, genere informes y gráficos que permitan analizar los ingresos por periodo y mucho más, por lo que siempre sabrá lo que necesita atención inmediata y lo que puede escalar a un responsable.

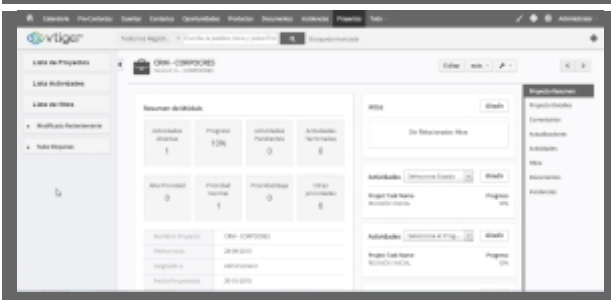
7. Agenda y calendario de citas y tareas



Agenda y calendario de citas y tareas: Está preparado para cada cita, con el calendario integrado, la actividad y la gestión de la notificación para asegurar que usted nunca perderá otra cita, cuenta con una función de las asociaciones de registro para siempre estar seguro que tendrá todo lo que necesita para tener éxito cuando llegue el momento. Puede

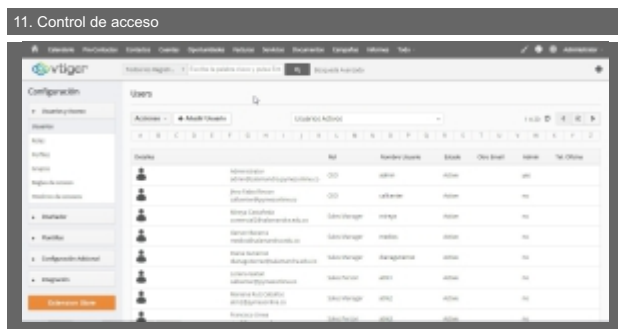
ahorrar tiempo mediante la automatización de tareas repetitivas incluso complejas. Ya sea para el envío de un correo electrónico, la creación de un registro o una cita, o actualizar un campo, si hay un conjunto de condiciones estándar que pueden desencadenar en una tarea, entonces un potente motor de flujos de trabajo del CRM puede automatizarlo.

8. Gestión de proyectos

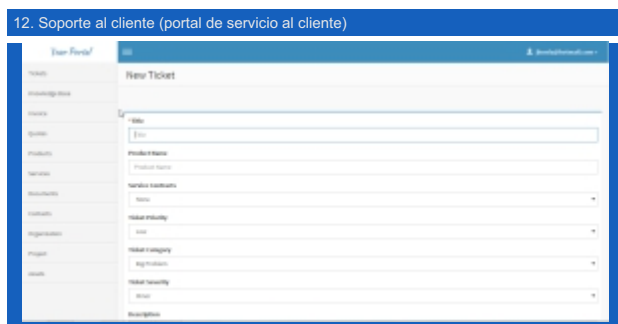


Gestión de proyectos: Asegure la eficiencia en la ejecución de todos sus proyectos bien sea que estén relacionados o no con sus clientes mediante el uso del CRM, podrá construir y realizar seguimiento de los detalles, incluyendo presupuestos, hitos, tareas, asignación de responsables y flujos de trabajo de gestión de documentos. También podrá integrar a la

perfección las notificaciones automáticas y adjuntar los archivos de las tareas del proyecto.



Control de acceso: Los usuarios del CRM, tanto los que pertenezcan a la fuerza de venta como los que realicen funciones administrativas serán administrados completamente, desde el momento de su creación, pasando por la asignación de privilegios hasta el seguimiento de todas sus actividades comerciales.



Soporte al cliente (portal de servicio al cliente): Impacte positivamente a sus clientes implementando la excelente plataforma de servicio al cliente manteniéndose para mantenerse al día con las solicitudes de sus clientes en diferentes etapas, a través de diferentes canales de comunicación. Proporcione una gran experiencia del cliente

mediante el uso del portal de servicio al cliente en el CRM para agregar y realizar seguimiento oportuno de todas las peticiones, quejas, reclamos, solicitudes y/o felicitaciones de sus clientes, brindando acceso y actualización de ellos desde cualquier lugar, y profesionalizando la cara de su organización con la implementación del portal de servicio al cliente.

Plantillas de Mail - Formularios Web

Por un mejor capital
Humano para Colombia
Aplique a una Beca

 **INSCRIBETE**

NOMBRE*

APELLIDO*

EMAIL*

CELULAR*

CIUDAD*

COMENTARIO

Nuestros funcionarios te contactarán

Enviar

BERCHO
PLAN BECARIO

70/30

Conozca Más
de Nuestro Plan

PLAN BECARIO

60/40

Conozca Más
de Nuestro Plan

BECA

60/50

Conozca Más
de Nuestro Plan

LA FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR FUNDESU dentro de sus objetivos espera propiciar el Desarrollo social del país, dando su apoyo a actividades y programas de carácter educativo, científico y cultural, que contribuyan a mejorar la calidad de vida de la comunidad, pero especialmente de los grupos menos favorecidos, es por esto que participamos activamente en el desarrollo, planificación, toma de decisiones de alta gerencia y la logística administrativa y académica.

Gestión de Documentos



Portal del Servicio Cliente

Acciones	Facturas	Presupuestos	Problemas	Documentos	Contactos	Usuarios
Acción						
Información Incidencia	Referencia Nueva Cámara Web Asignado a Eduardo Tabachnik				Relacionado con: Nuevo Negocio	
	Prioridad: Alta				Producto: Entorno Open	
	Urgencia: Mayor				Fecha de Creación: 2013-12-06 11:19:35	
	Módulo: D				Categoría: Big Problem	
	Descripción: D				Última Modificación: 2013-12-06 11:19:35	
	Núm. Incidencia: 7711					
Información Personalizada	Fecha actividad:				Actividad:	
Descripción	Incidencia					
Solución	Solución					
Añadir Comentario	<input type="text"/>					
Enviar						
Adjuntos	No hay Adjuntos Dependientes					
	Adjuntar Ficheros Seleccione archivos. No se elijan archivos.					Adjunta

Portal Cliente 5.0.0