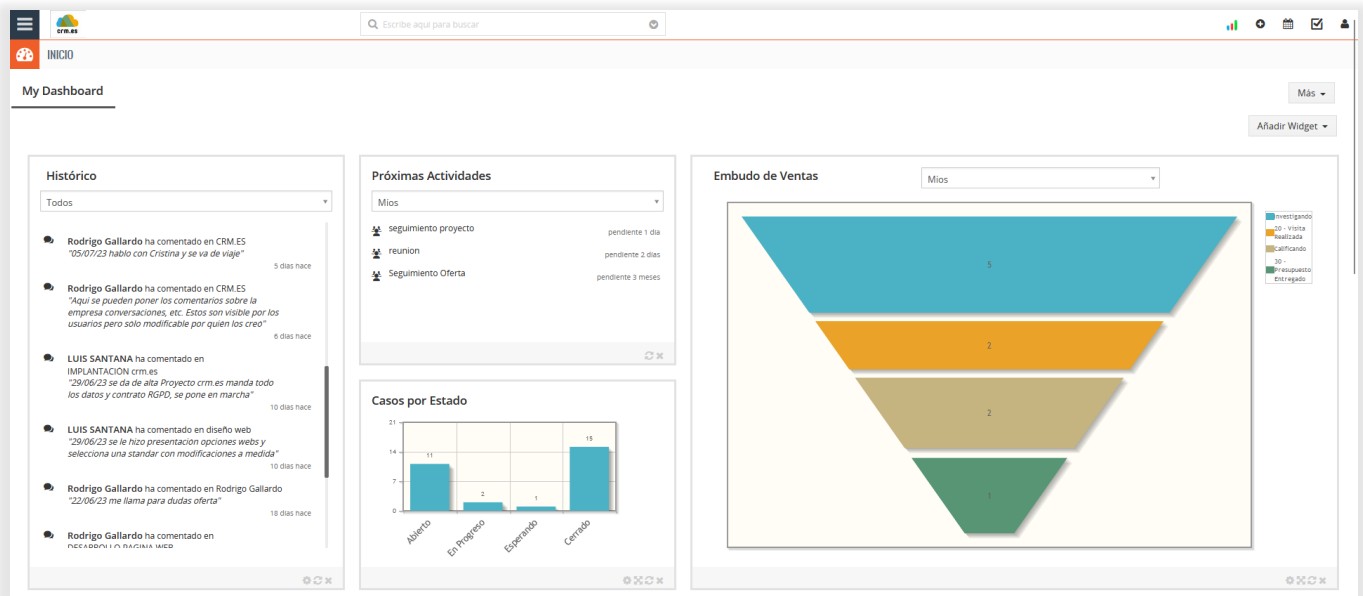


¿QUÉ ES UN CRM?

Un sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) es una herramienta esencial para cualquier equipo comercial. Un CRM permite a los equipos comerciales organizar y analizar información clave sobre los clientes, lo que puede ayudar a mejorar las relaciones con los clientes y a aumentar las ventas.



FUNCIONALIDADES PRINCIPALES DE CRM.ES

GESTIÓN DE CONTACTOS

CRM.es permite a los equipos comerciales mantener una base de datos centralizada de todos los contactos relevantes, incluyendo nombres, correos electrónicos, teléfonos, notas de seguimiento, historial de interacciones, actividades pendientes y más.

SEGUIMIENTO DE VENTAS

CRM.es permite a los equipos comerciales realizar un seguimiento del progreso de las ventas, desde el primer contacto con el cliente potencial hasta el cierre de la venta. Incluye características como gestión de oportunidades, previsión de ventas, automatización de tareas y avisos.

ANÁLISIS Y DATOS

CRM.es puede analizar los datos de ventas y otros datos relevantes para proporcionar información útil sobre los clientes y las tendencias del mercado. Esta información puede ayudar a los equipos comerciales a tomar decisiones informadas y a desarrollar estrategias efectivas de ventas y marketing.

MARKETING Y CAMPAÑAS

CRM.es permite diseñar y ejecutar campañas de marketing efectivas, como envío de correos electrónicos masivos, seguimiento de respuestas, generación de informes de campañas y gestión de listas de marketing, y permite integración con Mailchimp.

AUTOMATIZACIÓN DE TAREAS

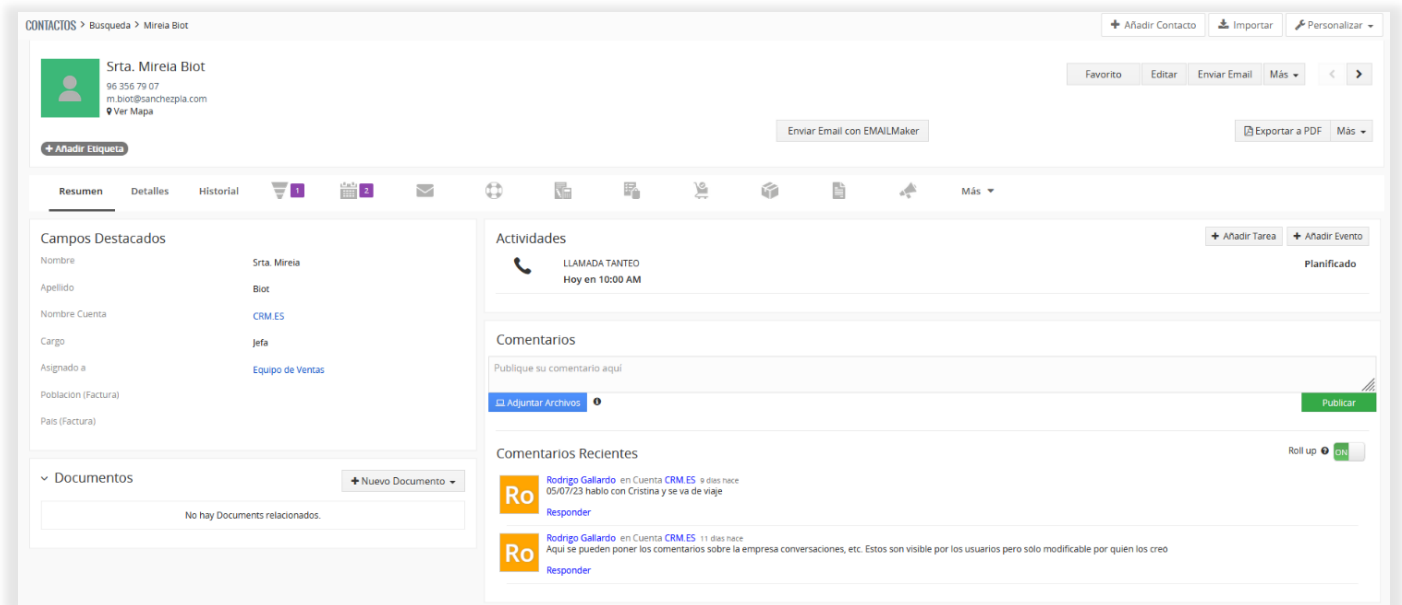
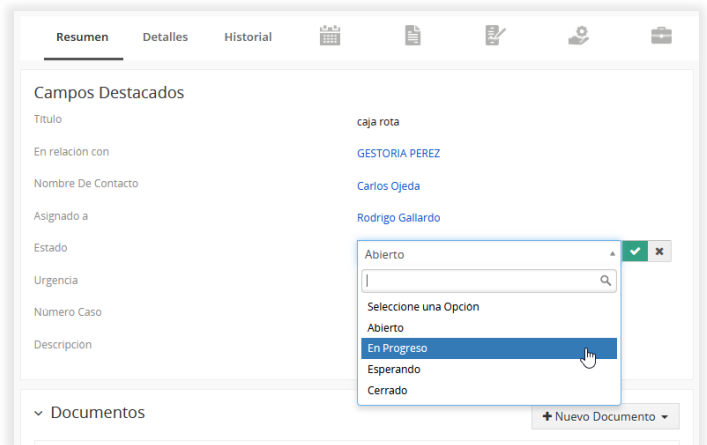
CRM.es puede automatizar muchas tareas repetitivas, como el envío de correos electrónicos de seguimiento, la programación de citas y la creación de informes. Esto puede ayudar a los equipos comerciales a ahorrar tiempo y a centrarse en actividades más importantes.

GESTIÓN DE TICKETS DE SOPORTE

CRM.es ofrece un sistema de tickets de soporte para gestionar eficientemente las solicitudes de los clientes. Permite la asignación de tickets y seguimiento de estados, prioridades, resolución de problemas y generación de informes de desempeño del equipo de soporte.

INTEGRACIÓN CON OTRAS PLATAFORMAS

CRM.es se puede integrar con otras aplicaciones empresariales como sistemas de gestión, agenda, servicios de correo electrónico, lo que facilita la optimización de flujos de trabajo, sobre todo con Gmail y ms-Office365



CRM.ES ESTÁ DISPONIBLE EN LA NUBE



Esto significa que los usuarios pueden acceder a CRM.es y utilizarlo a través de una conexión a Internet, sin tener que instalar o mantener el software en sus propios servidores y ventajas como la facilidad de implementación, la accesibilidad desde cualquier lugar y dispositivo con conexión a internet, y la eliminación de la necesidad de administrar y mantener infraestructura de servidores propios.

¿CÓMO AYUDA A SU EQUIPO COMERCIAL?

MEJORA LA ATENCIÓN AL CLIENTE

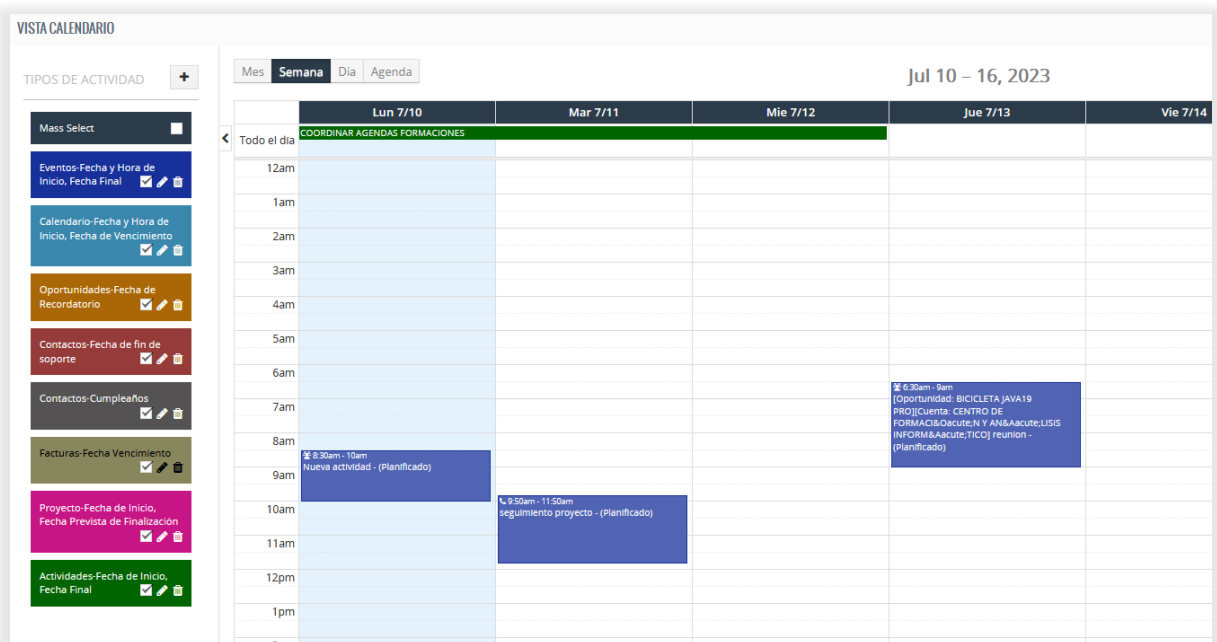
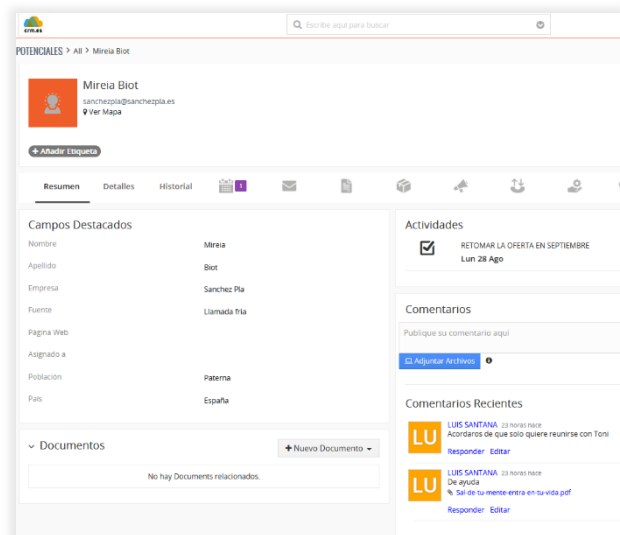
Un CRM permite a los equipos comerciales conocer mejor las necesidades y deseos de los clientes. Esto puede ayudar a los equipos a brindar un mejor servicio al cliente y a desarrollar relaciones más sólidas y duraderas con los clientes.

Al tener acceso a información actualizada y completa sobre los clientes, los comerciales pueden **realizar un seguimiento más efectivo y personalizado**, lo que conduce a una mejor gestión de las relaciones con los clientes más sólidas y duraderas.

Los comerciales pueden hacer un **seguimiento de los clientes potenciales** de manera sistemática, avanzar en las oportunidades y llevar un registro de las actividades y tareas asociadas con cada etapa del proceso de ventas.

SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES Y TAREAS

CRM.es permite a los equipos comerciales realizar un seguimiento de sus actividades y tareas diarias de manera efectiva. Pueden programar recordatorios, crear tareas relacionadas con ventas, establecer fechas límite y recibir notificaciones para asegurarse de que ninguna oportunidad se pierda y que todas las interacciones con los clientes se realicen de manera oportuna.



GESTIÓN DE VENTAS



CRM.es permite la **gestión de presupuestos, pedidos, albaranes y facturas**, facilitando la preventa a los comerciales, generando correos de confirmación y traspaso a gestión del ERP

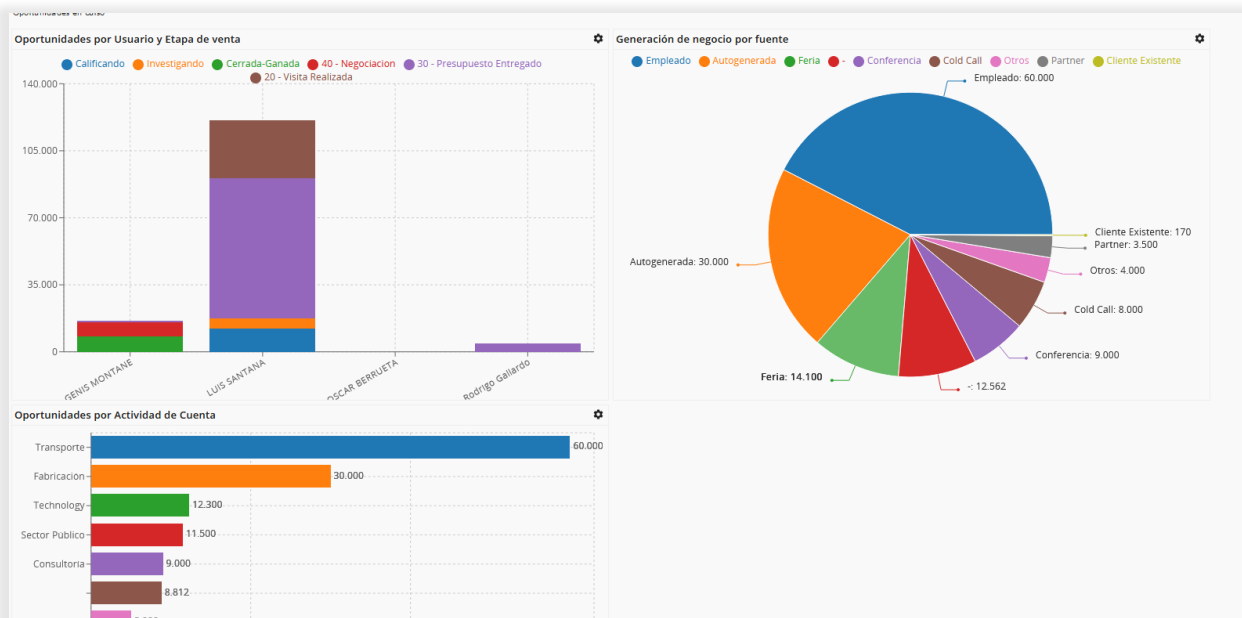
AUTOMATIZACIÓN



CRM.es permite **automatizar procesos** comerciales mediante la creación de reglas de flujo de trabajo. Esto reduce la carga de trabajo manual y libera tiempo para que los representantes se centren en actividades más estratégicas y de alto valor.

¿CÓMO AYUDA AL DIRECTOR COMERCIAL Y A GERENCIA?

Generación de **informes y análisis** sobre ventas, pronósticos, actividades, rendimiento individual y más. Estos informes ayudan a identificar áreas de mejora, medir el progreso hacia los objetivos y tomar decisiones basadas en datos.



CONCLUSIÓN

En resumen, CRM.es ayuda al equipo comercial, director comercial y a gerencia, al proporcionar una plataforma integral para gestionar contactos, automatizar ventas, hacer un seguimiento de actividades, colaborar en equipo y obtener información valiosa para la toma de decisiones. Estas funcionalidades ayudan a los comerciales a mejorar la gestión de las relaciones con los clientes, optimizar el ciclo de ventas y aumentar la eficacia de sus esfuerzos comerciales, por lo tanto, aumentar las ventas.



Más información en <https://www.inforber.cat/es/software-de-gestio/soluciones-crm/>