

CRM (Customer Relationship Management)

LA SOLUZIONE PER L'AUTOMAZIONE DELLA FORZA VENDITA



Il modulo **CRM**, perfettamente **integrato al software gestionale ERP Business Cube**, permette l'**automazione della forza vendita**, consentendo la gestione delle **trattative commerciali** e delle **attività** correlate.

Grazie al CRM il personale commerciale può impostare e monitorare le **trattative**, emettere e aggiornare le **offerte commerciali**, pianificare e gestire **appuntamenti**, telefonate, e-mail e contatti con **clienti acquisiti e potenziali**, il tutto sia nella fase di pre-vendita che di post-vendita.

Il modulo **CRM** condivide con Business anagrafiche clienti (con evidenza di eventuali sedi diverse), ordini (evasi o inevasi), magazzino, contabilità e scadenziario. L'operatore, in base al suo profilo e al ruolo rivestito all'interno della struttura aziendale, **accede in tempo reale a tutte le informazioni** utili e necessarie per una corretta gestione del cliente.

Il programma integra dei modelli di MS-Word®, trasformabili anche in formato .pdf, per la redazione

di **offerte commerciali** efficaci, con la possibilità di inserire immagini, note, schede prodotto, ecc. Le offerte possono poi essere inviate avvalendosi del client di posta elettronica nativo "E-mail Integrata" che garantisce il **tracciamento completo** della corrispondenza con i clienti.

Lead e agenda **possono essere trasferiti su un account di Google Gmail® ed Exchange**, per disporre dei dati anche da iPad™ e Android™, tramite i programmi standard presenti su questi dispositivi. Durante il trasferimento dei dati vengono prodotti dei tabulati con le differenze tra i contatti e il calendario presenti in Business e quelli di Google/Exchange, in modo che l'operatore possa applicare manualmente le modifiche inserite.

Il modulo CRM è uno strumento fondamentale per l'attività di vendita e per la gestione dei rapporti con la clientela e ora è ancora più potente e facile da utilizzare grazie a Business Up, l'App per Smartphone e Tablet di NTS Informatica che permette di gestire tutte le principali attività di vendita tramite Smartphone e Tablet.

**Business CRM:
gestisci vendita e
post-vendita con
un unico software**



FUNZIONALITÀ CRM

Il modulo CRM consente di:

- codificare clienti potenziali (lead) o accedere all'archivio dei clienti acquisiti
- associare ai lead eventuali contatti, con dati anagrafici, e-mail, telefono, ecc.
- attivare/aprire una o più trattative
- registrare "attività" previste ed eseguite relative a ciascun lead o trattativa
- gestire gli obiettivi, ovvero contatti di cui si dispongono informazioni minimali, dai quali partire per effettuare attività di profilazione
- gestire e tracciare le trattative (opportunità) collegando gli articoli di interesse che saranno poi utilizzati nel processo di offerta
- disporre di campi aggiuntivi (ricavo previsto, valore offerte confermate, ordini già emessi, merce consegnata)
- generare attività ricorrenti in stile Outlook
- visualizzare in tempo reale la sede del Cliente tramite Google Maps®
- accedere a dati del cliente come scadenze, partite aperte, vendite effettuate, ordini in corso, disponibilità di prodotti
- associare file ai lead e alle singole trattative
- interrogare, ricercare e navigare i dati con filtri di selezione
- emettere e gestire offerte commerciali tracciando gli aggiornamenti e le revisioni
- ricostruire le trattative, grazie alla funzione di navigazione documenti, dall'offerta alla registrazione in prima nota, alla scadenza effetti
- produrre modelli di offerta complessi tramite Microsoft Office Word®, integrando immagini, schede prodotto, disegni, ecc.
- ottenere elaborazioni statistiche aggregate e analitiche dei dati con l'utilizzo del modulo Datawarehouse
- inviare e ricevere e-mail direttamente da Business con il modulo E-mail Integrata
- gestire la propria agenda e visualizzare quella dei propri colleghi
- gestire e monitorare campagne di marketing
- inviare e-mail o documenti, anche in modalità massiva, registrando le attività automaticamente
- gestire campagne commerciali e di marketing, registrandone i feedback
- avere sempre tutto sotto controllo tramite una consolle che consente di visualizzare obiettivi, lead, attività, opportunità, offerte
- gestire tutta l'attività commerciale tramite Smartphone e Tablet, grazie a Business Up

NTS
informatica

NTS Informatica S.r.l.

S.S. Rimini - San Marino, 142 - 47924 - Rimini (RN)

Tel. +39 0541 906611 - Fax +39 0541 906610

www.ntsinformatica.it

