

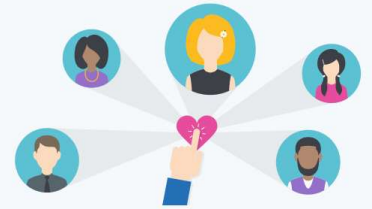
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

Creando las mejores relaciones con clientes para maximizar sus oportunidades de ventas



Procesos Comerciales Impecables

Administre sus oportunidades de ventas desde el presupuesto hasta el pedido final y emprenda campañas de marketing proactivas para llegar a sus clientes actuales y potenciales



CLIENTES

Juntos trabajamos mejor

Comuníquese con el personal estando fuera de la empresa para brindar un servicio al cliente profesional y fomentar las relaciones con sus clientes, ayudando a convertirse en un equipo colaborativo y centrado en el cliente para garantizar el cumplimiento de lo acordado con ellos.

OPORTUNIDADES

Generando y maximizando oportunidades

Lleve a cabo campañas de marketing proactivas para generar nuevas oportunidades de ventas. Responda mejor a las consultas entrantes, convierta más clientes potenciales en ventas concretas y mejore la tasa de retención de clientes.

ORGANIZACIÓN

Interacciones claras y cordiales con los clientes

No más citas olvidadas, oportunidades perdidas o ventas inconclusas. Con CRM puede gestionar consultas, programar llamadas o reuniones con herramientas como Outlook. Puede también guardar todas las comunicaciones con el cliente para compartirlas internamente y mejorar el servicio al cliente.

Características adicionales

Una solución CRM para su negocio de alquiler

CRM elimina la duplicación de datos y mejora la precisión al reunir datos de clientes actuales y potenciales, contrataciones, ventas y datos financieros en un sistema fácil de utilizar. CRM almacena toda la información y actividades de los clientes, que incluyen:

- Consultas de clientes actuales y clientes potenciales.
- Citas pendientes.
- Precios y descuentos.
- Comunicaciones con el cliente.
- Historial de ventas y servicio.
- Límites de crédito.

Acceso al historial del cliente

Con una visión clara de sus clientes y todo el historial de comunicaciones anteriores, puede obtener acceso a cualquier información sobre un cliente que necesite, esté donde esté. Si ha organizado una reunión de último minuto con un cliente, sabe que siempre estará preparado. Usted será capaz de:

- Recuperar y actualizar información de clientes, ventas y marketing en tiempo real
- Obtener acceso seguro a información crítica
- Crear consultas, presupuestos y programar acciones de seguimiento.
- Consultar presupuestos pendientes
- Investigar datos de contratación actuales e históricos.
- Encontrar otros clientes en la zona que esté
- Aumentar ventas a clientes existentes