



CRM

Gestione Vendite

Gestire e monitorare le relazioni con Clienti, Prospect, Lead



Punti di **forza**

CRM (*Customer Relationship Management*) è lo strumento fondamentale per l'ufficio commerciale, marketing e non solo. Aiuta gli operatori a memorizzare e valutare le informazioni per le molteplici attività svolte su Clienti, Prospect o Lead.

Tutti gli eventi di relazione con Clienti o Prospect sono archiviati in modo organico al fine di mantenere la storia dei rapporti che intercorrono tra l'azienda e un Cliente o Prospect. Maggiori sono le attività mirate e memorizzate a sistema migliore diventerà il rapporto con la clientela. CRM inoltre si integra con ERP e documentale per estrarre ed automatizzare le informazioni contabili o di vendita, avisare il cliente con estratto conto, segnalare merce pronta, invio automatico DDT ecc.

Perché **sceglierlo**?

- ✓ Per avere una cronistoria delle attività svolte ed elenco delle future
- ✓ Per rendere il dato patrimonio dell'azienda e non del singolo operatore
- ✓ Per gestire in modo personalizzato le interazioni con soggetti terzi
- ✓ Per avere una panoramica rapida e veloce dell'andamento delle attività commerciali
- ✓ Perché è uno strumento proattivo e non passivo
- ✓ Perché genera Mailing list promozionali per le attività di Marketing

I VANTAGGI DELL' **ems**



Utilizzi già un sistema **CRM**?

Molto probabilmente sì.

Ormai è sempre più importante potersi appoggiare ad un sistema vendite organizzato e procedurato. Tuttavia siamo in grado di offrire un sistema fortemente integrato a tutti i dati presenti in azienda. L'obiettivo deve essere la massima fruizione delle informazioni aziendali in uno strumento che possa aiutare l'ufficio vendite a migliorare l'efficacia delle sue azioni commerciali.

Un sistema CRM integrato è lo strumento giusto per gestire tutte le informazioni di anagrafica vendite e che faccia emergere i punti di forza del sistema vendite e marketing

Cos'è **ems**?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, **ems** aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.