



Incremente las ventas de su Negocio

Permite gestionar la actividad comercial y de marketing de la empresa, gracias a las diferentes funciones para efectuar campañas de promoción y los elementos de control de las acciones comerciales efectuadas por los Agentes Comerciales. Podrá enfocar las acciones promocionales de su empresa a los segmentos o colectivos deseados, así mismo, realizar todo tipo de acciones promocionales, de manera rápida y al mínimo coste, utilizando nuevas herramientas y sin complicaciones.

Gestione la selección de clientes potenciales

Este módulo incorpora una Gestión de Clientes Potenciales que pueden clasificarse según múltiples criterios de agrupación y procedencia, lo que permite efectuar acciones de promoción y comunicación enfocadas a segmentos o colectivos determinados y, por tanto, más efectivas. Estas campañas se benefician asimismo de las herramientas para efectuar Envíos Postales Masivos o e-mailings (envío automático de Mensajes publicitarios por Correo Electrónico).

Controle las acciones de los agentes comerciales

La aplicación dispone de un control de todas las acciones comerciales efectuadas por los Agentes de la empresa, ya sean dirigidas a Clientes o Potenciales Clientes, incluyendo además la gestión de los Cobros. Estas acciones comerciales pueden asociarse a un seguimiento comercial más amplio enmarcado dentro de una campaña, o bien pueden registrarse como acciones individuales efectuadas por un Agente Comercial.

Elabore los Reports Comerciales

Para cada Agente Comercial se incluye una agenda personalizada en la que se anotan las acciones: efectuadas, pendientes de efectuar o anuladas, elaborando automáticamente los Reports Comerciales correspondientes. También se incorporan Estadísticas para evaluar la Actividad de cada uno de los Agentes Comerciales y disponer de ratios de eficiencia y rentabilidad.

BENEFICIOS

REALICE CAMPAÑAS PROMOCIONALES RENTABLES

TENGA UN MAYOR CONTROL DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES

OPTIMICE SU NEGOCIO

DATOS CLAVES TELEMATEL

- + 20 años de experiencia
- + 2.350 clientes
- 1% de bajas de clientes al año
- + 13.000 usuarios trabajando a diario
- + 24.000 licencias activas

PRESTACIONES CLAVE MODULO

- Gestione eficientemente todas las actividades comerciales de su empresa, tales como: Gestión de Clientes Potenciales, Herramientas de Marketing, Seguimientos Comerciales y Estadísticas de la Actividad.
- Disponga de la información y herramientas necesarias para llevar a cabo las promociones y/o campañas de Marketing.
- Segmente de manera eficiente a sus clientes potenciales.
- Gestione personalmente sus campañas promocionales sin complicaciones.
- Centralice todos los Avisos y Llamadas de los clientes y también asígneles responsable según la atención que requieran.
- Tome decisiones comerciales acertadas y analice el resultado de las acciones promocionales o comerciales, gracias a los reports estadísticos por zona, fecha, tipo de cliente, etc.
- Ahorre costes de comercialización.

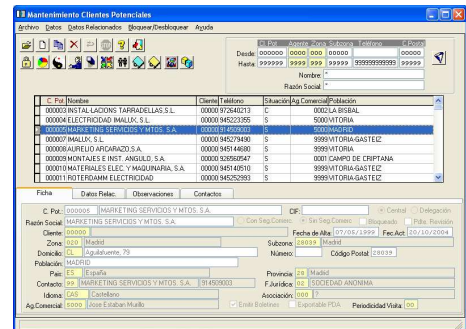


Actividades pre venta que integra el módulo:

GESTION DE CLIENTES POTENCIALES

- Ficha con la relación de todos los clientes potenciales de la empresa.
- Criterios de agrupación, actividad y procedencia para "segmentación de mercado".
- Herramientas para la realización de campañas de Marketing por segmentos.
- Traspaso automático de ficha de "Cliente Potencial" a "Cliente Actual".
- Agenda de potenciales entidades colaboradoras con la empresa (Proveedores, Representantes...).

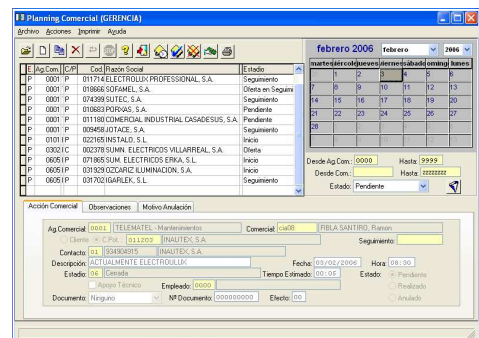
Ficha de los Clientes Potenciales con criterios de agrupación y procedencia.



GESTION DE SEGUIMIENTOS COMERCIALES

- Definición de los tipos de Acciones Comerciales (visita, cobro,...).
- Seguimientos de Operaciones con Clientes Actuales o Clientes Potenciales.
- Interrelación de las Acciones Comerciales con el resto aplicación.
- Seguimientos Comerciales con continuidad temporal (ferias, presentaciones,...).
- Análisis de situación del estado de posibles ventas.
- Agendas de trabajo por Agente Comercial y Agenda de Control para Gerencia.
- Asignación de Efectos a Cobrar a los Agentes Comerciales.

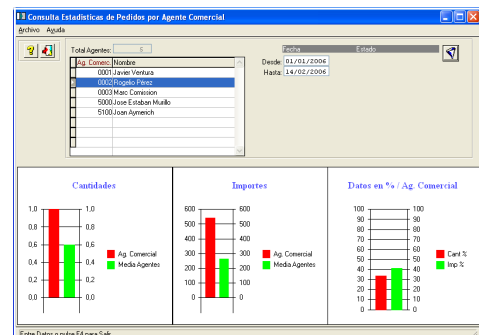
Agenda personalizada de uno de los Agentes Comerciales con la relación de acciones comerciales: pendientes, realizadas,...



CONTROL ACTIVIDAD COMERCIAL EMPRESA

- Creación automática de los Raports de los Agentes Comerciales (por zona, fecha, tipo cliente,...).
- Seguimiento actividad efectuada por un Agente Comercial.
- Estadística comparativa de la actividad comercial entre los diferentes Agentes de la empresa.
- Control de los clientes sin contactos comerciales.

Estadística Actividad por Agente Comercial



CONTROL DE AVISOS Y LLAMADAS

- Creación automática de los Raports de los Agentes Comerciales (por zona, fecha, tipo cliente,...).
- Seguimiento actividad efectuada por un Agente Comercial.
- Estadística comparativa de la actividad comercial entre los diferentes Agentes de la empresa.
- Control de los clientes sin contactos comerciales.

