



sage

CRM - Ventas



Automatización de Fuerza de Ventas – Versión Estándar

Características principales:

- Previsiones de ventas y Reporting.
- Gestión de las oportunidades y prospects.
- Construcción y seguimiento de las relaciones con los clientes.
- Gestión de la actividad comercial.
- Gestión de territorios y reasignaciones masivas
- Integración avanzada con Outlook.
- Reporting gráfico.
- Gestión de ofertas y pedidos.
- Optimización de la gestión del tiempo.
- Gestión de acciones masivas.
- Acceso “anywhere anytime”.
- Cuadro de Mando personalizado.
- Búsqueda avanzada.
- Soporte y ayuda directa al usuario.

Incrementa las ventas

SageCRM aporta las herramientas que ayudarán a la organización de ventas al máximo. Sus herramientas de productividad permiten que los vendedores se centren en su misión principal: vender.

Permite encontrar y recuperar información vital de forma rápida y sencilla. Organizar el tiempo y minimizar las tareas administrativas o de búsqueda, hecho que puede disminuir la efectividad del mejor vendedor.

También, proporciona acceso al análisis y comprensión de la situación de cualquier operación, teniendo siempre a la vista el objetivo y el camino óptimo para alcanzarlo. Las ofertas y los pedidos pueden ser fácilmente creados y guardados para su rápida recuperación.

Optimiza el tiempo

SageCRM ayuda a la empresa a aumentar rápidamente los ingresos, por su capacidad para orientar hacia donde está el negocio en el momento oportuno. Además, permite realizar el seguimiento desde el inicio hasta el final del proceso de venta, construyendo un análisis de previsiones en tiempo real. Se tiene acceso al histórico de compras de cada cuenta y se puede saber lo que compraron y cuándo lo compraron. Esta información dará perfiles y hábitos de compra de los clientes, que te permitirán afinar el valor de cada cliente, maximizando los recursos a atribuir en cada operación. Además, se tiene la posibilidad de proponer las mejores condiciones sin demoras a los clientes más fieles.

Gestiona mejor los equipos

- SageCRM genera informes diarios e indica cada hora el nivel de resultados del equipo: quién está cumpliendo sus objetivos y quién necesita ayuda.
- Previene las sorpresas que pueden arruinar un buen trimestre.
- Permite organizar el equipo y, con un simple clic, coordinar las agendas.
- Se puede definir los procesos de venta para que estén acordes con el negocio.

Sistema sencillo y móvil

SageCRM está completamente sincronizado con MS Outlook. Esto hace que los usuarios puedan usar su gestor de correo electrónico y de contactos habitual para sincronizarlo con su CRM.

Por otra parte, hay una versión para ordenador portátil que funciona sin estar conectado a Internet. El proceso de sincronización es extremadamente rápido y no se pierda mucho tiempo por no estar conectado con tu oficina de forma on-line.



Previsión de Ventas y Reporting

- Las previsiones de ventas permiten a los comerciales y responsables hacer el seguimiento de todas las referencias, garantizando que no se pierda ningún lead.

- Informes y gráficos accesibles mediante un solo clic permiten a los equipos de venta, acceder a los datos para su análisis y toma de decisiones.

Gestión de Oportunidades críticas y referencias

- SageCRM ayuda en el seguimiento de las referencias desde el primer contacto hasta el cierre de la venta, minimizando el tiempo y recursos empleados en el proceso.
- Gestiona y analiza toda la información actual e histórica de las cuentas, permitiendo al equipo comercial identificar y captar fácilmente nuevos clientes, así como realizar nuevas ventas a los clientes actuales.

Construye relaciones rentables con tus clientes

- Ofrece un servicio postventa satisfactorio, teniendo al alcance la más completa y actualizada información sobre los clientes.
- La información recopilada de los clientes, permitirá crear oportunidades de venta cruzadas y ampliaciones de producto.

Gestión de cuentas y actividades

- El escalado y reasignación de referencias permite que el empleado, más cualificado para gestionar la situación, analice las necesidades de cada cliente.
- Configura alertas para realizar automáticamente envíos de documentación, seguimiento de citas, llamadas de seguimiento y cualquier otra tarea cotidiana.
- Los niveles de seguridad aseguran que las personas adecuadas ven únicamente la información relevante para ellas.

Gestión de territorios y reasignaciones masivas

- Las reglas de asignación, permiten dirigir las referencias al representante de ventas apropiado en función del territorio / zona. Crea nuevos equipos y reasigna el responsable de cuenta.
- Mejora la efectividad y el rendimiento de las ventas por territorio / zona.
- Reasigna masivamente el territorio / zona en función de los cambios a nivel de la estrategia comercial.

Integración con Outlook mejorada

- Continúa trabajando con el e-mail, agenda y contactos en MS Outlook, ya que con la sincronización automática quedan registradas todas las interacciones en SageCRM.
- Todos los contactos, tareas y citas pueden ser sincronizadas entre ambas agendas permitiendo compartir la información.
- Visualiza SageCRM totalmente en Outlook, utilizando el CRM personal para mejorar la calidad de la información.
- Archiva directamente los correos electrónicos en SageCRM.

Informes gráficos

- Las características gráficas de reporting y previsión de ventas permiten filtrar los datos en función de tus necesidades.
- Utiliza los informes suministrados por defecto o crea fácilmente nuevos informes, mediante el asistente de creación de informes que guiará automáticamente a través de todo el proceso, permitiendo analizar las principales tendencias.

Escalado y Alertas

- Garantiza que las oportunidades de negocio no se pierdan, enviando alertas en tiempo real a las personas apropiadas basándose en sus roles.
- Entrega mensajes periódicos a los responsables de ventas recopilando oportunidades críticas e información sobre previsión ventas para sus propios informes.

Presupuestos y Pedidos

- Genera presupuestos de venta automáticamente reflejando la divisa local del cliente e impuestos.
- Accede a la información de los productos, integra los sistemas con la contabilidad u otros sistemas y entrega los presupuestos con la última información actualizada.

Gestión del tiempo (Stay on top time management)

- Recordatorios en pantalla, alertas de notificación, automatización de envíos de documentación y la simplificación de otras actividades que no generan ingresos pero impactan sobre los resultados.
- Permite monitorizar proactivamente y notificar datos de gestión de los indicadores clave del negocio.

Gestión de acciones masivas

- Permite a los equipos de venta crear, iniciar y mantener sus acciones de marketing, tales como campañas por correspondencia o por e-mail.

