

Un evento organizzato dalla tua azienda e non ti ricordi se hai già invitato quel cliente, il lancio di un nuovo prodotto e forse la documentazione non è stata ancora spedita ai clienti potenziali. Una svista di questo tipo può corrispondere ad una mancata vendita. CIEMME@CRM, Customer Relationship Management, è la soluzione sviluppata per gestire i nominativi ed i contatti di clienti e fornitori, le attività marketing e commerciali intraprese e le offerte aperte.

DESCRIZIONE

Oltre alle normali informazioni anagrafiche (ragione sociale, indirizzo, telefono, sito, ecc...), è possibile inserire informazioni specifiche per il nostro mercato di riferimento in ogni scheda azienda, come il numero di computer se vendiamo software o il numero di dipendenti se vendiamo arredamento per ufficio. La personalizzazione di queste informazioni avviene compilando una tabella esterna (non necessita programmazione), semplificando così la manutenzione e le eventuali modifiche future.

Ad ogni contatto si possono associare le attività svolte o da svolgere, quali l'invio di documentazione o di listini, visite e dimostrazioni effettuate, l'invito a fiere e convegni, si possono allegare file, aggiungere commenti e note oppure pianificare delle attività consultando gli impegni dei colleghi ed inserendole direttamente all'interno delle singole agende. CIEMME@CRM gestisce tutta la corrispondenza mail in entrata e uscita apportando due grossi vantaggi: notevole alleggerimento della propria casella di posta e condivisione della corrispondenza col cliente in tutta l'azienda. Grazie alla possibilità di inserire dei promemoria personali o di gruppo all'interno di ogni attività non perderemo più di vista le cose da fare. E' possibile gestire le offerte per ogni singolo cliente e, identificando lo stato della stessa (bozza, inviato, vinta o persa) sarà semplice ed immediato tenere traccia delle diverse opportunità aperte.

CIEMME@CRM, grazie alla stretta integrazione con il modulo CIEMME@MAILING, è in grado di organizzare e gestire degli invii massivi di comunicazioni, siano essi via mail o fax, salvando poi le informazioni all'interno di ogni singola scheda contatto, ed avere così una visione completa di tutto quello che si è fatto su ogni singolo cliente.

CARATTERISTICHE E FUNZIONALITA' PRINCIPALI

- Anagrafiche clienti, contatti e fornitori
- Gestione attività
- Gestione offerte
- Gestione promemoria
- Disponibile per BlackBerry e dispositivi palmari
- Integrazione con posta, calendario e rubrica Lotus Notes
- Procedure di importazione facilitate
- Collegamento al modulo Mailing
- Integrazione col gestionale aziendale

ALCUNI NOSTRI CLIENTI

Abas Business Solutions Italia - Alcisa - Armonia - Ars Chirurgica - Automa - Bahlsen - BlowStar
Brevetti Stendardo - Campagnola - Comune Casalecchio di Reno - Comune Cologno Monzese - Comune Maranello
Corradi Group - Credito Coop. Ravenna e Imolese - Farmac Zabban - Fattorie di Montechiaro - Fini Modena
Gruppo Fini Compressori - Intercond Service - Italia Zuccheri - Itermar - Marazzi Group - MCB Markwins
Meccanica Cataldi - Mitsubishi Electric Europe - NTN Italia - Reno - Sitek - Tegea - Unindustria Bologna
Valdeb - Value Part Europe - Viro - VRM