



6 razones por las que tu empresa requiere de un CRM

A man with dark hair and a beard, wearing a white button-down shirt, is looking down at a tablet computer he is holding. To his left, a large, hand-drawn black thought bubble contains the letters 'CRM' in a bold, sans-serif font. Three smaller, hand-drawn black circles trail from the bottom of the thought bubble towards the man's head, suggesting a thought process or idea.

CRM

¿Qué es un CRM?

Un **CRM** por sus siglas en inglés (Customer Relationship Management) se refiere al sistema que permite gestionar de manera eficiente y ordenada los clientes, las ventas y el área de marketing de las compañías. Adoptar un Software de este tipo te permite crear estrategias de fidelización al cliente con información en tiempo real y certera.



6 razones por las que tu empresa requiere de un CRM

01

Interactúa más con tus clientes

Con este sistema, cada usuario tendrá una pantalla de trabajo con toda la información necesaria relativa a su cliente y a los productos a ofrecer, es decir: datos básicos, comerciales, clasificación según atributos, productos ya adquiridos, estado de cuenta corriente, cotizaciones realizadas, conversaciones previas, ventas realizadas en un periodo, contactos de cliente, compromisos establecidos y otros, lo que le permitirá dar una respuesta adecuada a las necesidades de cada negocio.

02

Evalúa tus campañas de marketing y medios de comunicación

Maneja las distintas campañas de marketing y define el guion de las llamadas para cada una de ellas. De esta manera podrás ingresar en línea las respuestas de los clientes, lo que facilita el análisis de los resultados de tele mercadeo.

Adicionalmente, para las llamadas entrantes, podrás tener la opción de identificar los medios por los cuales los clientes han adquirido conocimiento de la empresa o del producto ofertado, lo que permite un análisis posterior de la efectividad de los distintos medios de comunicación.

03

Fideliza tus clientes

Si tienes tus metas alineadas para lograr la fidelización de los clientes, fortalecer las relaciones con estos, con base en la satisfacción continua de sus necesidades, entonces adoptar un CRM es fundamental. Así puedes contar con información oportuna que permita tomar decisiones adecuadas.

6 razones por las que tu empresa requiere de un CRM

04 **Evalúa los prospectos y cierres de negocios**

El poder evaluar los prospectos en relación con sus posibilidades de cierre, conocer los prospectos generados por tipo de productos, así como estimar los posibles montos de ventas, son algunos de los análisis que ofrece un CRM para la gestión comercial. Al cerrar los negocios se generan automáticamente las cotizaciones y/o las notas de ventas, las cuales quedan ingresadas directamente en el sistema respectivo, para su posterior gestión.

05 **Consultas e informes**

Un CRM te permite realizar las siguientes consultas e informes:

- Ventas/oportunidades pendientes
- Gestión por tipo de transacción
- Evaluación de acciones de marketing
- Análisis de gestión por ejecutivo
- Eficacia de la gestión comercial
- Análisis de pérdida por concepto
- Consulta paramétrica de empresas
- Consulta de clientes no contactados

06 **Cloud**

Mantener la información en línea será fundamental para optimizar el uso de estas herramientas. Un CRM conectado con la nube te permitirá hacer más fácil el almacenamiento y la transferencia de datos.



