



Solmicro-expertis CRM





BENEFICIOS del CRM

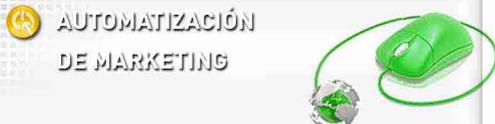
El mayor activo: Los Clientes

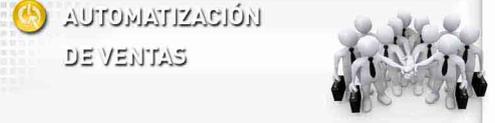
El CRM registra, organiza y estructura toda la información de tus potenciales clientes y clientes actuales provenientes de los diferentes canales: red comercial, campañas de marketing, web, tiendas online, acciones de telemarketing.

Ofrece una visión crítica de la evolución del negocio con los contactos cualificados por campañas, las ofertas presentadas y las oportunidades abiertas.

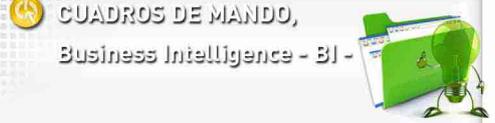
Con esta información sobre las ventas previstas puedes mejorar las actividades de tu equipo comercial generando más y mejores oportunidades de negocio.

- CRM integrado con Móvil (PDA)
- CRM integrado con Web / Ecommerce
- CRM integrado con Email Marketing

 AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING

 AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS

 AUTOMATIZACIÓN DE ATENCIÓN AL CLIENTE

 CUADROS DE MANDO, Business Intelligence - BI -

 INTEGRADO CON: WEB, MÓVIL, EMAIL MARKETING



Conectamos con tus clientes



AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING

- Entra de forma muy sencilla en la era del Marketing relacional e interactivo con el cliente.
- Optimiza el coste de las distintas campañas y acciones de Marketing que lleva a cabo la empresa.
- Realiza una comunicación de Marketing con resultados trazables, interactiva, económica y eficiente.



AUTOMATIZACIÓN DE ATENCIÓN AL CLIENTE

- Suministra información a la red comercial.
- Resuelve asuntos de los clientes.
- Crea solicitudes de servicio con un número de identificación, comentarios y estatus.



AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS

- Supone implantar un sistema de información comercial integral en cuanto a relaciones con prospectos y clientes.
- Permite medir de forma individual el comportamiento y rentabilidad de cada cliente y/o equipo comercial.



CUADROS DE MANDO, Business Intelligence - BI -

- Ciclo de venta, control de oportunidades.
- Eficiencia de campañas de marketing.
- Seguimiento de objetivos.
- Definición de pantallas y gráficos personalizados.



INTEGRACIÓN / MOVILIDAD

- Acceso CRM-Móvil (PDA)
- Integración Web-CRM
- Integración Tienda Online-CRM



HERRAMIENTAS PARA LA PRODUCTIVIDAD

- Sincronización de agenda; tareas, contactos con Outlook...
- Mensajería y alarmas. Notificaciones.
- Gestión documental. Administración de documentos de interacción con el cliente.
- Control de accesos basado en perfil de usuarios o equipo asegurando la integridad y confidencialidad de la información.





AUTOMATIZACIÓN DE MARKETING



BENEFICIOS

- Dirige las campañas de marketing.
- Genera prospectos de calidad.
- Analiza el historial de compra de los clientes.



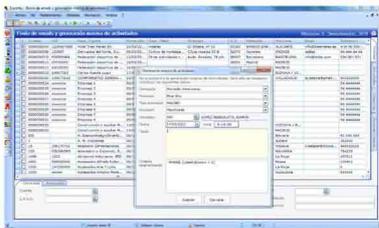
FUNCIONALIDADES

Gestiona y dirige las campañas de Marketing (captación, upselling y cross-selling o venta cruzada) con el CRM.

Genera prospectos de calidad.

Analiza el historial de compra de tus clientes.

- Importa y exporta listados de prospectos y/o clientes.
- Realiza segmentación por grupos de clientes o prospectos según perfiles sociodemográficos: ciudad, estado, sector de actividad... o por variables comportamentales con otras campañas, compra de productos...
- Envía y realiza seguimiento de Campañas Multicanal envíos postales, emailings, telemarketing, sms, fax.
- Crea automáticamente grupos de leads en función de las respuestas obtenidas.
- Planifica, registra y realiza seguimiento de actividades: Histórico de acciones realizadas a cada cliente: Número de campañas realizadas, campañas a las que ha respondido, por qué campaña se convirtió en cliente, cuántos impactos publicitarios ha recibido, cómo ha respondido.
- Automatiza respuestas y comunicaciones transaccionales: carta de agradecimiento, welcome pack, etc.
- Diseña autorresponders para formularios y boletines.
- Genera plantillas de email en html.



AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS



BENEFICIOS

- Acceso instantáneo a la información actualizada de cada cliente. Visión global e integral de relación con el cliente.
- Revisa y optimiza on-line los objetivos comerciales marcados.



FUNCIONALIDADES

El modelo de ventas del CRM permite revisar y optimizar On-Line los objetivos comerciales marcados.

Permite el acceso instantáneo a la información actualizada de cada cliente y obtener una visión global e integral de la relación con el cliente.

- Generación y administración de contactos. Creación de fichas por cliente.
- Administración y control de actividades comerciales.
- Control de clientes por líneas de productos.
- Gestión de catálogo de productos.
- Control de ofertas y presupuestos.
- Control y gestión de oportunidades.
- Resultados por etapas o progreso de venta: prospectos, contactos cualificados, presentaciones de producto, presupuestos entregados (propuesta), etapa de negociación y porcentaje de éxito.
- Equipos comerciales: Creación de diferentes equipos en base al mercado, necesidades de clientes por experiencia, gama de productos, etc.
- Administración de documentos adjuntos. Archivos de información de interacción con el cliente.





AUTOMATIZACIÓN DE ATENCIÓN AL CLIENTE

BENEFICIOS

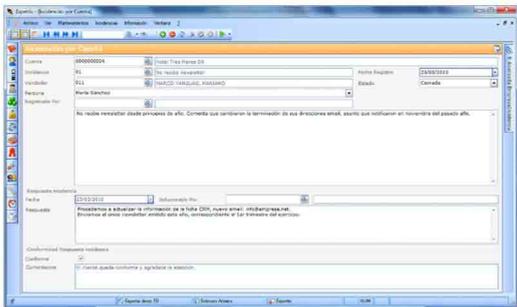
- Acceso a los historiales completos y detallados del cliente.
- Permite establecer relaciones de largo plazo y fidelizar al cliente.

FUNCIONALIDADES

Incrementa significativamente la satisfacción como fórmula para retener y generar lealtad en tus clientes.

Optimiza los procesos de atención personal al cliente (comercial, teléfono...).

- Creación de solicitudes de servicio con un número de identificación, comentarios y estatus.
- Control de quejas y pedidos.
- Control de catálogo de productos.
- Sistema de notificación de problemática.



CUADROS DE MANDO BUSINESS INTELLIGENCE

BENEFICIOS

- Proporciona soporte a decisiones críticas del negocio.
- Informes en tiempo real con Indicadores claves del rendimiento de la empresa: segmentación de clientes, resultados de campañas de marketing, oportunidades de ventas y niveles de satisfacción de clientes.

FUNCIONALIDADES

- Ciclo de venta, control de oportunidades.
- Eficiencia de campañas de marketing.
- Seguimiento de objetivos.
- Definición de pantallas y gráficos personalizados.



Solmicro-eXpertis CRM

Atributos Solmicro-eXpertis

Atributos Funcionales



Personalizable

Potente asistente de parametrización para adaptar cada funcionalidad a cada empresa.



Especializado

Desarrollado por consultores y programadores en cada sector.



Fácil de Usar

Navegación intuitiva. Entorno Microsoft Windows. Fácil de aprender.



Máxima Cobertura

Funcionalmente completo. Abarca todos los ángulos de su negocio.



Modular

Configurable y muy flexible para gestionar nuevas líneas de negocio.



Fácil de Mantener

y de crecer. Escalable y auto instalable. Se actualiza desde el servidor.

Atributos Tecnológicos



Arquitectura de 3 Capas
Único ERP en el mercado con arquitectura de 3 capas 100% .NET



Máxima Seguridad
Gestiona diferentes perfiles de usuario.



Autonomía y libertad
Entregamos el código fuente de la aplicación. Ud. decide quién hace el mantenimiento.

Atributos de Servicio



Experto y Profesional
Metodología ampliamente contrastada.



Servicio Integral
Soporte pre y post-venta. Incluida la formación.



Tiempos Menores
en las implantaciones. Mayores ahorros. Precio y plazos fijos.

Empresas que ya confían en Solmicro

FAMILIA MARTINEZ BUJANDA

CONSORCIO
Conservas del Mar de Alta Calidad

k
kutxabank

acciona

JMA

Plata firmada
PEDRO DURAN
1886

DELTECO

IZAR
CUTTING TOOLS



GUPOST
DE PERSONA A PERSONA

CIE Automotive

MATZ-ERREKA

Solmicro,
una compañía líder
en la que Usted
puede confiar

- 🕒 20 años de experiencia,
1.000 implantaciones
y más de 20.000 usuarios.
- 👨‍💻 Departamento de I+D+i propio.
- 👨‍💻 Más de 300 profesionales.
- 👨‍💻 Socio tecnológico: Microsoft.



Microsoft Partner
Gold Desarrollo de aplicaciones
Gold Data Analytics
Gold Data Platform

www.solmicro.com
902 540 362