



## CRM 2000

**Seguimiento de clientes y procesos.**

*El CRM es una herramienta indispensable en toda organización por pequeña que esta sea, ya que nos brinda la oportunidad de estrechar relaciones con los clientes y por ende fomentar la lealtad y construir relaciones a largo plazo mutuamente satisfactorias.*

### Cuatro razones para usar CRM:

1.- CRM 2000 será tu mejor socio comercial, permitiéndote gestionar mejor las relaciones comerciales con tus clientes, te ayudará a optimizar recursos de marketing y telemarketing, reduciendo costos, te ayudará a mejorar las utilidades de tu empresa; consultar el estado actual de tus proyectos/asuntos, podrás tomar decisiones en tiempo real y con mayor acierto.

2.- Administra y mejora la relación con tus clientes, desde que son prospectos, hasta el cierre de la venta. Incluyendo el servicio posterior a ésta, eficientando la relación con tu cliente y con los diferentes miembros de tu empresa.

3.- Centraliza, administra y protege la base de datos de tus clientes, prospectos y proveedores, cumpliendo con la ley federal de protección de datos personales en posesión de particulares.

4.- CRM 2000 es un innovador y práctico sistema que te ayudará a documentar procesos, acuerdos, asuntos, citas, eventos, llamadas, gestionar correos, etc. para lograr orden y eficiencia en la operación de tu empresa, al mismo tiempo que obtienes información del estatus de tus clientes y de tu equipo de trabajo.

### Características:

#### Integración con el sistema Administrador 2000 para:

- Generar un pedido, a partir de la cotización registrada en CRM 2000.
- Traspaso de clientes desde CRM.
- Consulta la información de productos (catálogo, saldos, precios, ofertas, etc).
- Registro de los cobros en las cotizaciones.
- Consulta la información de ventas por Cliente.
- Consultas de Asuntos, Llamadas, Eventos, Cotizaciones y Clientes.

Cada usuario puede guardar y personalizar su configuración, además pueden ser exportadas a Excel, Word, Html, Texto o Pdf.

Envío por e-mail a toda persona involucrada, incluyendo al contacto con el cliente, de todo documento y/o registro que va integrando el historial de la gestión con el cliente.

Gestión de proyectos a través del módulo de Campañas.

Gestión de contactos mediante la creación de atenciones para cada cliente.

Módulo de Respaldo y Recuperación de información.

### Beneficios CRM 2000:

- Te permite contar con información real de la relación con tus clientes, conociendo así sus preferencias y brindando un mejor servicio y atención.
- Podrás clasificar a tus Clientes de acuerdo a criterios definidos y que mejor convengan a la empresa.
- Cualquier persona podrá acceder al estado de cada cliente para saber el estatus completo, mejorando la comunicación en tu equipo de trabajo.
- Tendrás una herramienta que te llevará de la mano y te ayudará a aprovechar al máximo tu tiempo para crear estrategias para aumentar tus ventas y atraer mas prospectos.
- Obtendrás rápidamente los avances y/o resultados de tus campañas de mercadotecnia y podrás determinar la eficacia de las mismas.
- Te permite cumplir con la ley federal de protección de datos en posesión de particulares.

### Módulos del Sistema:

•Proyectos: Dónde las actividades para cumplir tu objetivo en un tiempo determinado.

•Procesos: Seguimiento y medición de los avances de un proyecto.

•Encuestas: Permite aplicar encuestas al cliente para un mejor servicio, obtener información, etc.

•Masivos: envío correos a múltiples destinatarios.

•Campañas: Módulo para dar seguimiento a las diferentes estrategias y acciones para la promoción de tu producto o servicio; generando resumen de la efectividad de la misma, su avance, logrando análisis más precisos.

•Clientes: Historial completo de los clientes de la empresa, desde que es prospecto hasta servicio posventa.

•Asuntos: Expedientes electrónicos sobre procesos que requieren seguimiento.

•Agenda: Programación de eventos por usuario o grupo.

•Eventos: Registro detallado de acontecimientos relacionado con los clientes.

•Llamadas: Historial de llamadas con el cliente (interno o externo ).

### Principales Reportes:

•Listado de Prospectos y clientes.

•Listado de Clientes por Agente.

•Reporte de Eventos.

•Reporte de Asuntos.

•Listado de Pólizas de servicio.

### Listado de Llamadas:

por Cliente

por Agente

por Tipo

por Póliza

•Métricas por agente (llamadas, cotizaciones, demostraciones,etc).

•Reporteador para generar informes adicionales.

CRM 2000:

Optimiza el proceso comercial de tu empresa y mejora la relación con tus clientes.

CRM 2000 te permite dar seguimiento a las actividades de tus clientes y prospectos, además de aumentar la efectividad en el proceso de venta para brindar un mejor servicio y crear un vínculo de confianza y fidelidad con tus clientes.

CRM 2000 es un sistema que ayudará a tu empresa a transformar la forma en que se realiza la mercadotecnia.

**Sistemas Estratégicos, S.A. de C.V.**

**Teléfono: 52 11 30 92**

**Soporte Técnico: 5211 5367**

**ventas@control2000.com.mx**

**soporte@control2000.com.mx**

**www.control2000.com.mx**