

DESARROLLA RELACIONES RENTABLES CON UN SOFTWARE CRM

Las herramientas de administración como un Software de CRM, ayudan a los empresarios a obtener más información sobre sus clientes.

contacto@gaci.com.mx | www.gaci.com.mx



Las relaciones son el elemento central de un negocio exitoso, tener una estrategia comercial que se centre en mejorar las relaciones entre las personas y tener un **Software CRM** para el desarrollo del negocio ayuda maximizar la efectividad, que es un gran beneficio.

Las conversaciones son mucho más enriquecedoras si el contenido de su mensaje utiliza inteligencia y conocimiento a partir de notas, historial y métricas dentro del CRM.

La velocidad de la confianza se incrementa cuando se tiene en la mente lo que es importante para ellos.

Las soluciones actuales de CRM permiten una vista de 360 grados del cliente, más allá de los departamentos de ventas y marketing, ayuda a construir relaciones más largas y rentables con los clientes.

La experiencia del cliente al contactar una empresa y comunicarse con los profesionales de ventas, servicios y abordar sus inquietudes es fundamental para el éxito comercial a largo plazo.

Hay que pensar en las mejores y peores experiencias que hemos tenido como clientes, para no cometer los mismos errores.

Acceder a la información vital del cliente en cualquier momento y en cualquier lugar, incluso mientras está desconectado.

COINCIDIR

Todas las empresas tienen objetivos y desafíos comunes, los negocios tienen un conjunto diferente de procesos comerciales críticos, terminología y "ajustes" que consideran beneficiosos.

La administración de contactos y el CRM de **SAP Business One**, brindan la capacidad de adaptar el sistema de varias maneras para mejorar la productividad.

INTEGRARSE

Casi todas las empresas usan alguna versión del Microsoft Office 365 y el software mobile **CRM de SAP Business One**.

La información se exporta fácilmente a hojas de cálculo de Excel para su análisis, y Microsoft Word se usa para plantillas y correspondencia.

La integración de las plataformas Microsoft Office 365 y SAP son buenas, y permiten la combinación de calendarios, documentos, y otros datos.

SOPORTE

Aquí es donde una firma de servicios profesionales como GACI, con la experiencia empresarial de impulsores de negocios y las habilidades en la aplicación de TI, puede brindar una valiosa ayuda.

En GACI se trabaja con dueños de negocios, personas con mentalidad emprendedora y aquellos que buscan la excelencia.

CONSIDERA SERIAMENTE



Automatización

La automatización del negocio para obtener productividad y aumentar el tiempo de respuesta



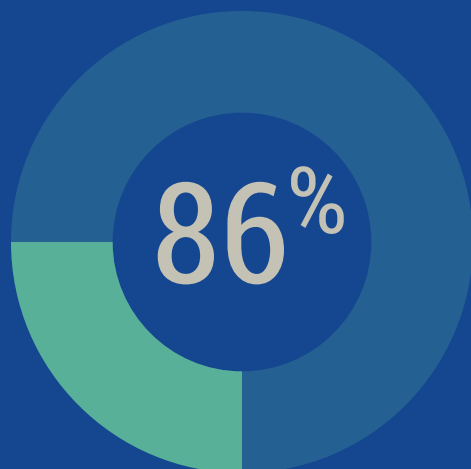
Procesos

Permite a los usuarios del software CRM hacer lo que mejor saben hacer y automatizar los procesos



SAP Business One

Mira el CRM de SAP Business One como una opción de gestión de procesos de negocios a incorporar.



La integración proporciona un 86% de beneficios de conocimiento y comunicación con clientes potenciales.