

AGOSTO 2018

**RAZONES POR
LAS CUALES
UNA EMPRESA**

NECESITA

UN SOFTWARE

CRM



 01 (55) 52037270

 www.gaci.com.mx

 Lago Nargis # 32, CDMX

 contacto@gaci.com.mx

Administrar las relaciones con los clientes

Desde el inicio es crucial para generar un impulso y hacer que el negocio despegue.

Las herramientas de administración como es un **Software de CRM**, ayudan a los empresarios a obtener más información sobre sus clientes, realizar un seguimiento del desempeño y crear mejores campañas de marketing.

A menudo, los clientes se preguntan cómo un **sistema de gestión de contactos o un sistema de gestión de relaciones con los clientes** puede beneficiar al negocio.

"UNA EMPRESA ABSOLUTAMENTE DEDICADA A LA EXCELENCIA EN EL SERVICIO AL CLIENTE SOLO TENDRÁ UNA PREOCUPACIÓN ACERCA DE LAS GANANCIAS. SERÁN VERGONZOSAMENTE GRANDES"
-SIR HENRY FORD



“

Por supuesto, esto puede convertirse en una conversación interesante y los beneficios que hemos podido recopilar de la experiencia de empresas son...

Desarrollar relaciones RENTABLES

Desarrollar relaciones rentables maximizando la efectividad de las interacciones con los clientes.

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** de desarrollo de negocio para maximizar su efectividad 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 de su CRM.

La velocidad de la confianza se incrementa cuando, conocen sus intereses y pueden responder rápidamente a las preguntas, en gran medida ayudado por un **CRM** móvil accesible.

Las soluciones actuales de **Customer Management** permiten una vista de 360 grados del cliente.

Ayuda a tu **CRM** a expandir el poder, más allá de los departamentos de ventas y de marketing.

La experiencia del cliente al contactar una empresa y comunicarse con los profesionales de ventas y servicios para 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.

Si el servicio al cliente que se recibió fue positivo, nos sentimos más inclinados a recomendar el negocio y regresar para compras adicionales.

“

Acceder a la información vital del cliente

”

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

Existe una necesidad continua de acceso rápido a información valiosa que se encuentra en esas conversaciones relacionadas, correos electrónicos, notas históricas e historial de ventas anteriores.

La información debe estar accesible ya sea que esté usando su computadora portátil o teléfono móvil.

La información en esos dispositivos debe poder vincularse a la base de datos principal de la compañía para que las actualizaciones sean dinámicas desde y hacia el teléfono inteligente o tableta.

PARA LLENAR EL CANAL DE VENTAS CON CLIENTES POTENCIALES CALIFICADOS QUE GENERA INGRESOS CONSISTENTES

Las campañas de marketing nos deben proporcionar **clientes potenciales** que estén calificados (interesados en su producto), por lo que el tiempo con un cliente potencial se optimiza para el profesional de ventas y el cliente potencial.

Además, cada contacto de correo electrónico debe proporcionarnos comentarios sobre quién está abriendo, quién está leyendo y qué le interesa más a cada lector.

La integración de Marketing con el Software **CRM** ayuda a calificar a los clientes potenciales.

La creación automática de una lista de llamadas ayuda a enfocar al profesional de ventas en los clientes potenciales.

“

Hacer coincidir el comercio con las preferencias del usuario.

”

La responsabilidad recae en la administración para liderar con el ejemplo y presionar para que el cliente se centre en cada proyecto.

Si un plan propuesto no es adecuado para los clientes, no lo hagas. Envía a tus equipos a la mesa de trabajo para encontrar una solución que funcione.

Si bien 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 Customer Management de **SAP Business One**, brindan la capacidad de adaptar el sistema de varias maneras para mejorar la productividad de los usuarios y la información específica que desean rastrear.

Cuando hay más necesidad de automatización del flujo de trabajo, alertas o sincronización de datos las herramientas de -gestión de procesos comerciales- se pueden aplicar fácilmente, se eliminan las frustraciones, la productividad aumenta y se realiza un trabajo más útil.

PARA LLENAR EL CANAL DE VENTAS CON CLIENTES POTENCIALES CALIFICADOS QUE GENERA INGRESOS CONSISTENTES

Integrarse con otras soluciones de gestión empresarial, aplicaciones de escritorio y servicios web, para obtener una visión completa e integral.

Un socio comercial que proporcione servicios profesionales en el diseño, la implementación, la capacitación y el 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.

Proporcionar información sobre lo que funciona y las mejores prácticas en el uso del software mobile **CRM** es parte de la transferencia de conocimiento desde **GACI** a su negocio y de obtener un mayor éxito con **CRM**.

“

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

”

CONSIDERAR SERIAMENTE:

La automatización de negocios para obtener productividad y usar sus puntos fuertes.

Permita a los usuarios del **software CRM** hacer lo que mejor saben hacer y automatizar los procesos comerciales como:

1. Enviar un correo electrónico de agradecimiento por un nuevo sitio web.
2. Crear un nuevo caso de servicio al cliente a partir de un correo electrónico entrante.
3. Enviar un correo electrónico personalizado para una reunión de seguimiento.
4. Mirar el **CRM de SAP Business One** como una opción de gestión de procesos de negocios a incorporar.

GACI, DO IT NOW...