



ESTRATEGIA CRM PARA OPTIMIZAR EL EQUIPO DE VENTAS

Recupere el control y amplíe SuiteCRM en toda su empresa sin temor a cargos ocultos y al bloqueo de proveedores.

Suite alojada CRM

Suite ASSURED

Planes de Soporte

Clases Maestras de SuiteCRM

Consultoría e Implementación

PYME

SuiteCRM Joomla! Complemento de portal.

Startups.

Impulse el Crecimiento de su Negocio

Con la Metodología de Negocio Digital implementamos CRM como ESTRATEGIA DE NEGOCIO para el Desarrollo y crecimiento de su Empresa, con las mejores prácticas a nivel mundial.

MARKETING

Con SuiteCRM puede crear campañas, enviar correos, automatizar tareas de marketing y ver los resultados en informes.



VENTAS

Con SuiteCRM tiene una visión general clara de sus clientes potenciales, lo que le permite detectar nuevas oportunidades y cerrar tratos de manera más fácil y rápida.



IT

Con SuiteCRM usted tiene el control total sobre su propio CRM. Usted decide dónde desplegar el CRM, en las instalaciones o en la nube, y tiene control total sobre todos los datos y el código.



SERVICIO

Con SuiteCRM puede brindar el mejor servicio a sus clientes con menos esfuerzo. Use el módulo Casos para una comunicación eficiente y organizada con sus clientes e incorpore respuestas de plantilla para ahorrar tiempo.



Impulse el Crecimiento de su Negocio

1 Con la Metodología de Negocio Digital implementamos CRM como ESTRATEGIA DE NEGOCIO para el Desarrollo y crecimiento de su Empresa, con las mejores prácticas a nivel mundial.

Comercialización y Marketing: Gestión de campañas de Marketing y análisis.

Ventas: Automatización de la fuerza de ventas: Desde el Prospecto hasta el Cierre y Postventa.

Soporte: Manejo de Casos, Bases de Conocimiento y Portales de Autoservicio.

Ciclo de Vida del Cliente: Integración y Automatización de Procesos Internos de la Empresa

2 Los Beneficios Cuantitativos se dirigen a dos impulsores claves de la actividad empresarial: **Reducir Costos y Aumentar los Ingresos.**

Observando de cerca estos dos impulsores, un CRM le permite a una organización reducir el costo de:

- Adquirir un cliente.
- Aumentar la venta por cliente, o por vendedor.
- Vender a un prospecto o a un cliente.
- Aumentar el ticket promedio.
- Dar servicio al cliente.

3 Implemente un Objetivo

Una estrategia de negocio de CRM permite monitorear, medir y seguir cada interacción del cliente con la organización.

- Conocer la rentabilidad por cliente o por grupo de clientes.
- Dimensionar la asignación de recursos adecuadamente.
- Administrar la información relevante de prospectos (contacto, actividades realizadas, propuestas presentadas, etc.) y preferencias de productos/servicios.
- Contar con información en cualquier lugar y en todo momento.
- Aumentar las tasas de cierres de negocios.
- Retención y seguimiento de clientes.
- Protección y seguridad de sus datos.

4 Evolución e Innovación en tus Ventas

Manten tu negocio de manera Administrada, Controlada y Móvil; obteniendo la información de tus clientes en el momento que lo requieras.

Utilizando tu Tablet, celular o computadora; Fácil y Práctica tendrás acceso a tu información de manera clasificada, identificando de inmediato:



- Estatus de Pólizas.
- Renovaciones y Pagos por vencer.
- Historial de Siniestros y Estatus de cada uno.
- Tus Prospectos y Referidos.
- Tus Llamadas y Actividades pendientes por realizar.

CRECER + RETENER CLIENTES = CRM

- 1 Da seguimiento de cada siniestro de forma detallada.
- 2 Detecta las Renovaciones y pagos de tus pólizas a tiempo.
- 3 Genera fidelidad de primer nivel con tu cartera de clientes.
- 4 Conéctate con tus clientes.



CONTACTO

Ciudad de México: 55 8526-4435
Guadalajara: 33 4170-8111
San Diego CA USA: 1 619 3911-452
contacto@negociodigital.com

