

EUROWIN

Soluciones en gestión integrada, movilidad e Internet

CRM

EUROWIN CRM es la solución para gestionar, controlar y rentabilizar las relaciones con sus clientes. Un programa que complementa a su gestión integrada EUROWIN, permitiendo llevar un control exhaustivo de los contactos y tareas de su departamento comercial. También es conectable a PDA Online, una aplicación para poder introducir y consultar a tiempo real los datos de sus clientes desde una PDA con 3G o desde un ordenador conectado a Internet.



Las relaciones con los clientes son la base de cualquier estrategia de negocio, su verdadero valor añadido. En este contexto, los CRM representan un enfoque de la estrategia corporativa hacia los clientes, un intercambio de información a todos los niveles dentro de la empresa y un análisis de la información obtenida.

FUNCIONALIDADES

Gestión de fichas de clientes actuales y potenciales y de tareas

EUROWIN 8.0 PROFESIONAL

CLIENTES

EUROWIN SOFT SL

Código: 43000026 Nombre: EUROWIN SOFT SL
Razón Comercial: EUROWIN SOFT SL CIF: JA58923266
E-mail: info@eurowin.com Página web: www.eurowin.com

RESUMEN DE TAREAS

Tarea	Fin	Fecha	Tipo	Descripción de la Tarea	Avisar el	Comercial
1	<input type="checkbox"/>	08/03/07	EMAIL OFERTA	EMAIL OFERTA EUROWIN 2.0 SC	MIQUEL	
6	<input type="checkbox"/>		VENTA DEL PR	VENTA DEL PRCVENTA DEL PRODUCTO	MIQUEL	
5	<input type="checkbox"/>		PRESUPUESTO	PRESUPUESTO DEL SOFTWARE	MIQUEL	
4	<input type="checkbox"/>		ANALISIS DE MC	ANALISIS DE MODIFICACIONES	MIQUEL	
3	<input type="checkbox"/>		VISITA AL CLIE	VISITA AL CLIENTE	MIQUEL	
2	<input type="checkbox"/>		LLAMADA TELEF	LLAMADA TELEFÓNICA	MIQUEL	

PANTALLA PRINCIPAL

TAREAS Jueves, 8 de marzo

Hora	Título/Cliente	Estado
10:01	LLAMADA TELEFÓNICA EUROWIN SOFT SL 902211203 (Miquel) info@eurowin.com	LLA REC COM
10:47	EMAIL OFERTA EUROWIN 2.0 SOL S NEUS MOLES REVERT 902589025 neus@eurowin.com	ENV 2.0 S
11:00	VISITA AL CLIENTE JOSEP M ^a GAY 90258336 josep@hotline.com	REA PAR DEL

DETALLE PANTALLA AGENDA (tareas del día)

EUROWIN CRM es una aplicación ideal para mantener un **control** de las relaciones que su **fuerza comercial** establece con sus clientes actuales y potenciales. Con esta herramienta CRM es posible visualizar todas las **tareas asociadas a cada contacto: llamadas, visitas, campañas** pendientes de realizar, y todo el **histórico de acciones** que se han llevado a cabo con él desde los inicios de la relación comercial. Las fichas de los clientes y contactos contienen campos con la información general asociada a cada empresa (ubicación, teléfonos de contacto, nombre del contacto o contactos con los que trabajamos, email, etc.) y permiten ver campos adicionales con información de valor del cliente.

Obtención de prácticos listados para realizar estadísticas y análisis comerciales

Mediante prácticos listados con la información de la ficha del cliente (número de ventas realizadas en los últimos meses, número de visitas realizadas, etc.) se puede realizar una **clasificación, edición y actualización** de las **oportunidades de ventas** y un **seguimiento del estado de las diferentes cuentas** según su rentabilidad. Incluso incorpora una funcionalidad para configurar listados con la información filtrada por los campos adicionales que contienen información de interés, para proporcionar un mejor servicio de atención al cliente.

Gestión automatizada de campañas comerciales

Funcionalidad especialmente diseñada para **crear campañas dirigidas a un sector específico**, segmentando los destinatarios en función de cualquier información disponible en el CRM (en función de su procedencia, frecuencia de ventas realizadas, volumen de visitas recibidas, etc.). El programa enlaza dicha información con la dirección de correo de cada contacto y permite la generación automática de campañas de e-marketing. Una vez lanzada la campaña, las fichas de los contactos recogen los datos actualizados con la acción llevada a cabo, para que la fuerza comercial pueda establecer las correspondientes **acciones de seguimiento** (llamada telefónica, visita, etc.).

Sistema de plantillas de texto o html configurables para cada tipo de campaña

EUROWIN CRM también permite **diseñar emails y/o ofertas** para cada grupo o tipo de contacto (cliente actual o potencial) gracias a una funcionalidad que permite generar **plantillas en formato texto o html**. Las plantillas pueden clasificarse en función de diferentes tipos de campañas posibles (eventos, jornadas, ofertas, comunicados, liquidaciones, etc.) que los comerciales utilizan en función de sus necesidades.

Incluye una práctica funcionalidad para **adjuntar documentos** (archivos de texto, imágenes, etc.) y para realizar una supervisión, análisis y optimización de los resultados de cada campaña en función de los cuales el Director Comercial o Gerente puede plantear nuevas estrategias comerciales o replantearse las actuales.

GENERACIÓN DE UNA CAMPAÑA DE MAILING

Tipo plantilla: 01 OFERTAS
Código Plantilla: 1 OFERTA
Nombre de la campaña: OFERTA
Fecha inició campaña: 08/03/07 Fecha fin: 08/03/07
Asunto: OFERTA
Texto:

Ver código HTML Ver mailing Zoom Ver Clientes

Email en formato html Utilizar dirección de email del contacto predeterminado

Operación: 01 EMAIL OFERTA Cerrar automáticamente la operacion

Tarea	Nombre Tarea	Tarea
01	EMAIL OFERTA	

Archivo
CRM.DOC
headerofertas.JPG
oferta_series2.JPG
raton_definitivo.JPG

Añadir tarea Borrar tarea Añadir archivo Borrar archivo

Ejecutar ahora la campaña Capturar campaña realizada Generar campaña Cancelar

Elaboración de informes y gráficos de cualquier etapa de la venta

Independientemente de la realización o no de campañas, el responsable comercial tiene la opción de elaborar a diario **informes** presentados de forma **gráfica** sobre las **diferentes etapas de la venta** (las de prospección, venta y fidelización). Así es posible analizar la frecuencia de pedidos de venta de cada cliente y cruzar la información obtenida con la frecuencia de llamadas, las visitas o mensajes enviados a cada contacto de su EUROWIN CRM, etcétera.

Conectable con la Gama Superior y Económica de Gestión EUROWIN, con EUROWIN Atención Telefónica y PDA Online

Para aprovechar al máximo las funcionalidades del programa, es posible **conectarlo con la Gestión Integrada EUROWIN** de gama superior (multipuesto) y con **EUROWIN Solution**, la gestión de gama económica (monopuesto). También es compatible con **EUROWIN Atención Telefónica** (software para gestionar un departamento de soporte, atención al cliente, o servicio post-venta) y con **PDA Online** (aplicación para introducir y consultar a tiempo real los datos de sus clientes desde una PDA con 3G o desde un ordenador conectado a Internet).

Importación y exportación de contactos desde una hoja de Excel

El programa permite la **importación y la exportación de contactos desde cualquier hoja de excel al CRM**. De este modo, los datos pueden gestionarse de forma más rápida y eficaz para utilizarse en diferentes acciones.