

# infor:CRM

**infor:CRM** es un software que permite a las empresas poner en práctica una gestión eficaz de las relaciones con los clientes.



Ayuda a organizar, incrementar y mantener actualizada la información sobre todos los aspectos de dichas relaciones de manera eficaz y cuantificable. Proporciona una gestión integrada de la información corporativa sobre las cuentas y los contactos, las ventas y oportunidades comerciales y actividades como llamadas, reuniones y tareas.

El sistema combina todas las funcionalidades necesarias para gestionar información en una interfaz gráfica intuitiva y fácil de utilizar.

## GESTIÓN INTELIGENTE DE LOS CLIENTES

### ■ Utilizando **infor:CRM** obtiene las siguientes funcionalidades:

- La gestión comercial: registro de nuevos contactos y oportunidades de nuevos negocios, centralización de las interacciones de los clientes en un solo sitio
- Automatización de Marketing: seguimiento y fidelización de nuevos contactos, marketing por e-mail para prospectos y clientes con ofertas relevantes, gestión de campañas masivas de comunicación (telemarketing, mailing, etc.). Gestión de informes de resultados. Segmentación de clientes y potenciales a través de criterios de selección
- Automatización de la fuerza de ventas: seguimiento de la construcción de la relación con los clientes, de la actividad comercial y optimización de tiempos
- Colaboración: gestión de actividades para emails, tareas, llamadas y reuniones, distribución de contenidos para consolidar fuentes de información de terceros
- Servicios de noticias: seleccionar fuentes de noticias favoritas y visualizarlas en pantalla
- Administración: editar la configuración de usuarios, vistas y diseños en un solo sitio
- Cuadro de mando: permite realizar el seguimiento de los proyectos de venta, la toma de contacto y los resultados mensuales para oportunidades en "pipeline", de forma gráfica y con los datos necesarios para la toma de decisión efectiva

### ■ **infor:CRM** permite:

- Incrementar las ventas a través de un mejor desarrollo de la actual base de clientes
- Incrementar la cartera actual mediante la gestión de prospectos y captación de nuevos clientes
- Mejorar el servicio al cliente, al disponer de información integrada y al instante
- Introducir sólidos procesos y procedimientos de ventas
- Aumentar la lealtad de los clientes, estrechando relaciones
- Gestionar todo el ciclo de vida del producto para maximizar el retorno de la inversión
- Ofrecer más valor a los clientes al brindar información relevante y personalizada
- Llevar a cabo campañas publicitarias más eficaces
- Atender los inconvenientes de los clientes con mayor rapidez

**infor:**  
business solutions

[www.inforbiz.biz](http://www.inforbiz.biz)



EL SOFTWARE PARA LA EMPRESA INDUSTRIAL

