



Gestión de clientes

Sistema CRM para la gestión integral de la relación con los clientes de la empresa.

Parametrización y configuración de los procesos de comercialización del negocio.

CRM

KIT
DIGITAL

red.es **R**



Gestión de Clientes

actuales y potenciales y dispón de toda la información de clientes y proveedores para la correcta gestión del negocio.



Gestión Comercial

Planificación, creación y seguimiento de acciones o tareas comerciales.



Gestión de Campañas

Gestión y automatización de las campañas de marketing.



Gestión de leads

Parametrización de reglas de negocio para su asignación y gestión comercial.



Reporting

Generación de informes, para el seguimiento y la monitorización de la actividad comercial, y principales Kpi's.



Gestión Documental

permite una gestión centralizada de la documentación.



Integración

Integración otros servicios y soluciones TI mediante APIS y webservice.

Y además con MASMOVIL

- Consultor CRM dedicado.
- 2 horas de soporte y mantenimiento mes.
- Gestión Multi-Agenda.
- Modulo de empleados.
- Módulo de Ticketing.
- Creación de documentos contratos, facturas, etc .

nuestro compromiso:

- Acompañamiento y asesoramiento experto a través de un agente digital personalizado y nominativo
- Formación continua la adquisición de conocimientos digitales
- Soporte ante incidencias y un servicio de atención al cliente telefónico y por email.

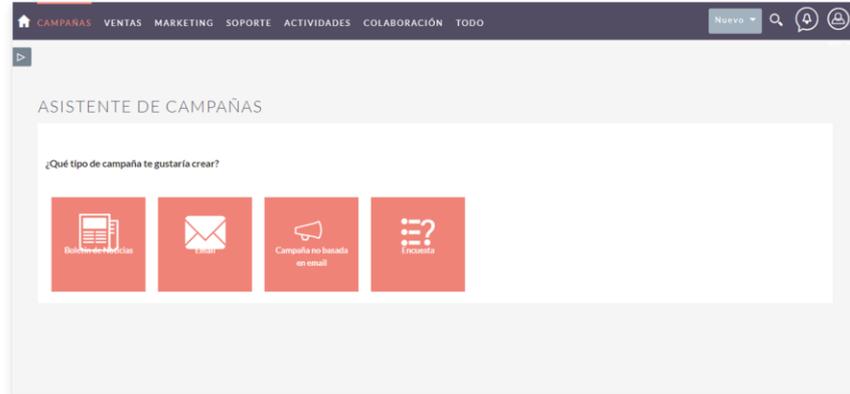
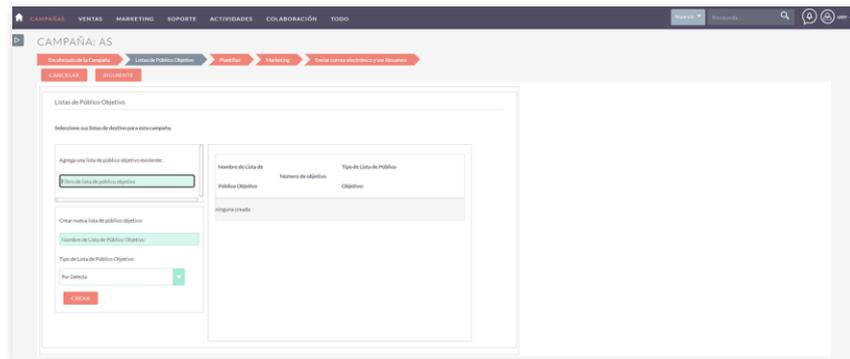
4 Gestión de clientes y proveedores

	CRM NEGOCIOS SEGMENTO III (1-2 empleados)	CRM NEGOCIOS + SEGMENTO II (3-9 empleados)	CRM PYME SEGMENTO I (10-50 empleados)
	CRM	CRM	CRM PREMIUM
Asesor digital dedicado y nominativo	si	si	si
Licencias de Usuario	1-2	1-2	3-5
Gestión de clientes (Alta Almacenamiento, Consulta)	si	si	si
Gestión de Leads (manual o automatizada)	si	si	si
Seguimiento de Acciones comerciales	si	si	si
Informes	si	si	si
Alerta de clientes	si	si	si
Gestión Documental	si	si	si
Automatización de campañas a clientes	si	si	si
Diseño responsive	si	si	si
Cumplimiento GDPR	si	si	si
Formación	si	si	si
Soporte y asesoramiento	si	si	si
Horas de consultoría (para implementar procesos de negocio: Facturación, documentación...)	30h	30h	40h
Matenimiento	1h/M	1h/M	3h/M
Módulo de Ticketing para incidencias de cliente final	si	si	si
Gestión Multi Agenda	si	si	si
	1.600 €	1.600 €	3.500 €

4 Gestión de clientes y proveedores

Automatiza tus campañas a cliente

- Un sistema CRM para la gestión integral de la relación con los clientes de la empresa que permite:
 - Almacenar la información de tus clientes con total seguridad, accediendo cuando lo necesites y desde cualquier dispositivo.
 - Registrar la información relevante de tus interacciones con los clientes.
 - Acceder y consultar el histórico de gestiones con tus clientes de una manera sencilla y colaborativa.
 - Planificar y automatizar campañas de marketing, segmentando el público objetivo y automatizando el envío de la comunicación (e-mailing).
- Incluye la configuración del servicio a las necesidades de la empresa y soporte por agentes expertos.
- La solución incluye **hasta X** usuarios diferentes.



4 Gestión de clientes y proveedores

- “Mejora el impacto comercial en tus clientes:
 - teniendo “a mano” toda la información de los mismos y tu histórico de relación.
 - diseñando y ejecutando campañas automáticas de marketing.
 - planificando tu proceso de conversión a venta sobre clientes potenciales.
- “Mejora la productividad de tus empleados a través de:
 - mayor control sobre la información relevante de tus clientes.
 - acceso en cualquier momento, desde cualquier lugar y en cualquier dispositivo”.
- “Mejora la seguridad de la información crítica de tus clientes al estar alojada en la nube”.
- “Traslada una imagen profesional de tu empresa a través de tus empleados y el acceso compartido a la información de clientes”.

The screenshot shows a web application interface for managing business opportunities. At the top, there is a yellow header with the text "Gestiona oportunidades de Negocio". Below this is a dark navigation bar with a menu icon, the text "LLAMADAS", and a "Nuevo" button with a search icon and a user profile icon. The main content area is titled "VISIÓN GLOBAL" and contains a form for creating or editing an opportunity. The form fields include: "Asunto:" (Subject), "Estado:" (Status) with a dropdown menu showing "Entrante" and "Planificada", "Inicio:" (Start) with a date picker set to "01/13/2022" and a time picker set to "18:15", "Relacionado con:" (Related to) with a dropdown menu showing "Cuenta", "Duración:" (Duration) with a time picker set to "0:15 (horas/minutos)", "Recordatorios:" (Reminders) with a button to "Añadir recordatorio", "Descripción:" (Description) with a large text area, and "Asignado a:" (Assigned to) with a dropdown menu showing "user". Below the form is a "Planificación" (Scheduling) section for "Jueves Enero 13 2022", showing a timeline from 14:00 to 22:00 with a blue bar indicating a scheduled activity for "Administrador" at 14:00. There is a "Quitar" button next to the timeline. Below the scheduling section is an "Añadir asistentes" (Add assistants) section with fields for "Nombre:", "Apellidos:", and "Email:", and a "BUSCAR" button. At the bottom, there is a "Crear una invitación" (Create an invitation) section with buttons for "NUEVO CONTACTO" and "NUEVO CLIENTE POTENCIAL". The footer of the interface contains buttons for "GUARDAR", "CANCELAR", "ENVIAR INVITACIONES", and "CERRAR Y CREAR NUEVO".

Gestión de clientes y proveedores

Herramientas de gestión de clientes y oportunidades de negocio.

Beneficios

Maximiza el valor de tus clientes: Conoce a tus clientes, su historial de facturación y automatiza campañas para ellos

Mejora la productividad de tu equipo

- Visión 360 de cliente
- Dashboards en tiempo real
- Automatiza campañas y comunicaciones
- Gestión de Acciones comerciales para mejorar la eficiencia de tu gestión
- Integración con web cliente y automatización reserva de citas
- Sistema de gestión de incidencias (ticketing de clientes)

Implantación

Obtención de Información Llamada de briefing de bienvenida para recoger información del cliente necesaria y alcance de producto

Consultoría de negocio. Con el fin de diseñar los flujos y casos de uso aporten valor para cada tipo de cliente.(Pagos, proveedores, Comercial)

Activación de hasta 5 licencias y gestión de credenciales con el cliente.

Integración: conectar el CRM a la web del cliente para activar la gestión de los leads.

Formación: En función de casos de uso

Incluye un total de hasta **40 horas de actividades de implantación**

Mantenimiento

Asesor digital personalizada y nominativo: asesoramiento, consultas y atención personalizada.

Actualizaciones de integraciones con la web del cliente

Formación para el desarrollo de campañas a cliente

Backup y monitorización del entorno

Cambios y actualizaciones: (anuales)

SLA: 99,9% (GCP)

Incluye **3 horas al mes de actividades de mantenimiento** (36 horas / año)