



gextor CRM

La correcta definición de una estrategia CRM ayuda a la empresa a conocer mejor a sus clientes y a mejorar en todos aquellos aspectos que permitan incrementar su satisfacción. La puesta en marcha de un CRM no es una mera, debe contemplar la correcta definición de los procesos asociados que garantizarán el éxito de la puesta en marcha de una estrategia.

GEXTOR CRM nace con la vocación de liderar toda la estrategia necesaria en cualquier Compañía que desee alcanzar cuotas de eficacia y calidad en las relaciones con sus Clientes.

Ventas

- Panel de control general con evolución de presupuestos, ventas y clientes.
- Panel de Control orientado a cada agente: Alertas, Avisos, Tareas Pendientes, etc.
- Gestión de Clientes, Potenciales o Contactos: Visión completa información existente, Potente motor de búsquedas.
- Presupuestos y Pedidos: Seguimiento, Flujos Autorización, Márgenes, etc.
- Albaranes y Facturas: Visualización para comunicación con el Cliente.
- Artículos y Precios: Consultas precios, stock, etc.
- Actividades: Gestión completa, integración correo electrónico y herramientas productividad.
- Objetivos: Configuración por Agente Comercial, Seguimiento, Liquidaciones.
- Gestión de Cobros: Cobros Totales o Parciales.

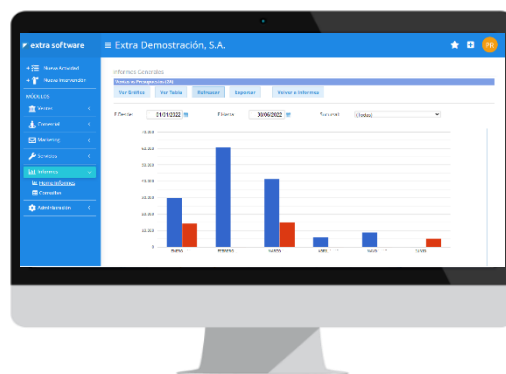
Comercial

- Panel de control con evolución de presupuestos, ventas, oportunidades y actividades de los agentes.
- Gestión de Agentes: Visión completa presupuestos, Planificación y Seguimiento de Actividades, Calendarios, Seguimiento de Objetivos, etc.
- Gestión de Actividades por Agentes
- Gestión de Oportunidades: Generación de oportunidades asociadas con potenciales, clientes y productos.

- Comunicación con el Equipo Comercial mediante Noticias

Marketing

- Gestión de Campañas y Mailings, generación de actividades relacionadas.
- Diseño de plantillas de Mailing.
- Importación de datos externos para Marketing.
- Gestión de contactos externos y potenciales.
- Gestión de listas de marketing con distintas segmentaciones.



Servicios

- Gestión de Incidencias y Reclamaciones de Clientes (ISO)
- Gestión de contratos e intervenciones completamente configurable.
- Seguimiento de intervenciones de equipo técnico o postventa

Reporting

- Amplio módulo de informes prediseñados de todas las entidades existentes. Informes personalizados.
- Gestión de Informes prediseñados con evolución de presupuestos y ventas, top clientes, top artículos, Gestión de Agentes: Visión completa presupuestos, Planificación y Seguimiento de Actividades, Calendarios, Seguimiento de Objetivos, etc.

BENEFICIOS

- Integración con nuestro GEXTOR ERP.
- Entorno 100% ON-LINE (Web).
- Compatibilidad total con navegadores actuales del mercado.
- Optimizado para "Tabletas" con pantallas de 10"

