



# Softland ERP Solución Comercial//



## Módulo Softland CRM

Ideal para lograr una ventaja competitiva al mantener clientes leales y satisfechos, la herramienta Softland CRM presenta un enfoque dinámico orientado a los clientes, por medio de una ágil conexión vía Internet, que le permite a la alta dirección y a la fuerza de ventas de la empresa realizar gestiones estratégicas.

Características:

### 1. Amplia interacción con los clientes

- Brinda acceso a una ficha exclusiva por empresa.
- Permite llevar el historial de los contactos y conversaciones efectuadas.
- Permite realizar gestiones de una o más empresas de forma simultánea.
- Por su acceso a Internet, admite una conexión en cualquier momento y lugar.
- Al interactuar con Microsoft Outlook, permite registrar fechas y horas de compromisos, mantener el seguimiento de los clientes y enviar correos electrónicos a los responsables.

### 2. Evaluación de prospectos y cierres de negocios

- Registra los posibles negocios con montos y porcentajes de avance.
- El ejecutivo de ventas puede llevar un completo seguimiento, tanto de clientes como de prospectos.
- Permite lograr un exhaustivo manejo de los antecedentes de los clientes: ficha de datos generales, seguimientos de contactos, informe de ventas realizadas, estados de cuenta del cliente, encuestas realizadas a la empresa, entre otros.
- Administra tareas y compromisos pendientes.

- Facilita el orden de la información al definir diferentes parámetros, como grupos de trabajo, tipos de compromisos, origen de contactos, acción de marketing, conceptos de pérdida, comunas, entre otros.
- Admite el ingreso de actividades (conversaciones) relacionadas con posibles negocios.
- Genera informes de clientes potenciales respecto a su probabilidad de cierre y estima los posibles montos de ventas.
- Permite evaluar los motivos de pérdida de oportunidades para cambiar estrategias de cierre de ventas.

### 3. Seguridad y control

- Brinda un alto nivel de seguridad por medio de usuarios, perfiles y procesos.
- Presenta diferentes espacios claves para llevar un buen control: módulo de consultas, informes de ventas, compromisos pendientes, gestión por tipo de transacción, evaluación de acciones de marketing, análisis de gestión de ventas por ejecutivo y clientes potenciales, entre otros.
- Permite el traspaso de todas las consultas y análisis a Microsoft Excel.