

Mejore sus relaciones con clientes con la solución de gestión de relaciones con clientes (CRM) y consiga mejoras a través de todos sus procesos de gestión de clientes.

C.R.M. ¿Qué hay detrás de estas siglas?

La finalidad de Atri-CRM es la de conocer cada vez mejor a sus contactos y a sus clientes para identificar y satisfacer sus necesidades y logrando la fidelización de los mismos.

Estos son algunos de los beneficios que una empresa obtiene de la utilización de Atri-CRM:

- ❏ Descubrir las mejores oportunidades de negocios, a partir de comprender a tiempo las necesidades y posibilidades de sus clientes potenciales.
- ❏ Potenciar al máximo la efectividad de sus equipos de ventas, organizando las tareas del conjunto y entregando a cada uno de sus miembros las herramientas que le permitan un mejor desempeño.
- ❏ Analizar la conducta de cada uno de los contactos y de los diferentes segmentos en los que se pueda estructurar el mercado, para descubrir patrones y adoptar las decisiones más eficaces.
- ❏ Conocer el rendimiento de cada uno de sus empleados para realizar los ajustes y reconocimientos necesarios para mantener al equipo alineado con los objetivos de la compañía, motivado y con altos niveles de efectividad.

Estas son **necesidades** de cualquier empresa, sin importar su tamaño o sector.

Información de apoyo a la decisión

Atri-CRM ofrece la posibilidad de recoger y explotar información acerca de **empresas, contactos, actividades comerciales, oportunidades** de venta, **pedidos** de venta y otros aspectos de la relación con clientes que los expertos en marketing precisan consultar.

La información que se obtiene se puede utilizar para gestionar las tareas de los comerciales, permitiendo determinar que **productos** del catálogo son los más **exitosos** y que **segmento** de **clientes** es el que más **beneficios** aporta, reforzando los esfuerzos comerciales en esa línea.

Atri-CRM aumenta la capacidad de personalizar el trato con los contactos registrados, presentando la información necesaria para que el cliente sienta que el trato es cercano.

Con las estadísticas que se aportan se pueden analizar los **patrones** de comportamiento de los clientes y recomendar productos y servicios **ajustados a sus necesidades**.

Integración con Microsoft® Office®

La acción de combinar correspondencia de Atri-CRM permite basarse en plantillas diseñadas en Microsoft® Office®, y a partir de la información recogida en las fichas de los contactos, empresas y empleados, combinar los datos para obtener documentos personalizados, que permitan realizar comunicaciones más personales y adaptadas.

Filtros Dinámicos

Atri-CRM permite al usuario definir las “preguntas” que desea realizar al sistema, existiendo la posibilidad de almacenarlas para repetir dichos filtrados posteriormente.

Para ello el usuario dispone de dos mecanismos dos mecanismos:

Búsqueda puntual:

Introducción de los criterios a Buscar.

Búsqueda preestablecida:

Permite seleccionar un criterio de la lista de filtros o criterios preestablecidos.

Movilidad y trabajo desconectado

Atri-CRM permite trabajar desde dispositivos móviles inalámbricos como un **telefono móvil** o una **PDA** (Asistente Personal Digital).

Esta característica permite a los comerciales de la empresa trabajar con la aplicación de manera similar a como lo harían en su puesto de trabajo, pero desde fuera de la oficina.







La información recogida se **sincroniza** en tiempo real o bajo demanda con la existente en la oficina.



Atri-CRM es un producto 100% .net desarrollado por Ingenieros certificados por Microsoft.



Ventajas para el departamento comercial:

-  Inmediatez de la información, mejorando el servicio prestado.
-  Evita la duplicidad de la información disminuyendo la posibilidad de cometer errores.
-  Disminuye el uso del papel, reduciendo costes y preservando la confidencialidad de la información sensible.
-  La información de existencias de los productos puede ser conocida justo en el momento que se hace el pedido permitiendo dar un mejor servicio y garantías a los clientes.
-  El comercial desplazado puede consultar el estado del cliente y adecuar la negociación con el mismo.
-  Mejora la comunicación empresarial, permitiendo compartir y coordinar actividades y cooperando así en la consecución del éxito del plan de ventas.

Información Maestra

Gestión de Contactos, Empresas, Categorías de Productos, Productos y Empleados.

Personalización a través de Preferencias

Gestión de Zonas, Categorías de contactos, Prioridad de contactos, Sectores, CNAE, Tipos de sociedades, Tipos de direcciones, Campañas, Formas de envío, Condiciones de envío, Formas de pago, Condiciones de pago control de los gastos.

Actividades

Gestión de Citas, Correos electrónicos, Faxes, Cartas, Llamadas Telefónicas, Tareas, Estados de la actividad, Prioridad, Jerarquias de actividades, Avisos y recurrencia, Calendario, Generación masiva de actividades, Correos electrónicos o Carta, Histórico de Actividades.

Gestión de Ventas

Gestión de Oportunidades, Pipeline, Gestión de pedidos, Desviaciones, Control de efectividad.

Integración con Microsoft[®] Office[®]

Combinación correspondencia con Office, Exportación de consultas a Excel y a XML.

Consultas

Creación de Filtros Dinámicos , Definición de criterios o preguntas

Más información en <http://www.atrisoft.com>

Requerimientos del sistema

Sistemas operativos compatibles: Windows 98, Windows 2000, Windows ME, Windows NT, Windows XP, Windows Server 2003, Windows PocketPC, Windows Mobile o Windows CE.