



Características Generales

Módulo orientado a la administración y gestión de presupuestos y prospectos, con relación directa con el módulo de Ventas, y generación automática de clientes a partir de los prospectos gestionados. Control de visitas y notas por prospecto y responsable de ventas.

Tablero de control que permite la administración integral de los prospectos y la agenda por responsable de ventas en forma amigable y dinámica. Información integrada al ERP permitiendo la definición de objetivos de venta para su seguimiento y control en base a la performance obtenida.

CRM:

- Gestión de contactos.
- Seguimiento de visitas.
- Control de visitas y notas por prospecto y responsable de ventas.
- Planificación de llamados y reuniones. Estadísticas.
- Estructuración del proceso comercial. Circuitos comerciales.
- Presupuestación y seguimiento de objetivos. Cuota de venta.
- Agenda de actividades.
- Performance individual y por grupo.
- Tareas pendientes.
- Tablero de control para la gestión de prospectos.
- Análisis de cuentas ganadas y perdidas, tipificación de motivos.
- Proyección de Pipeline.
- Manejo de agenda por responsable de ventas en forma amigable y dinámica.
- Cuenta corriente por cliente, últimas compras, valores en cartera.