Una gestión inteligente de los procesos comerciales

Exact para CRM

www.exact.com/es



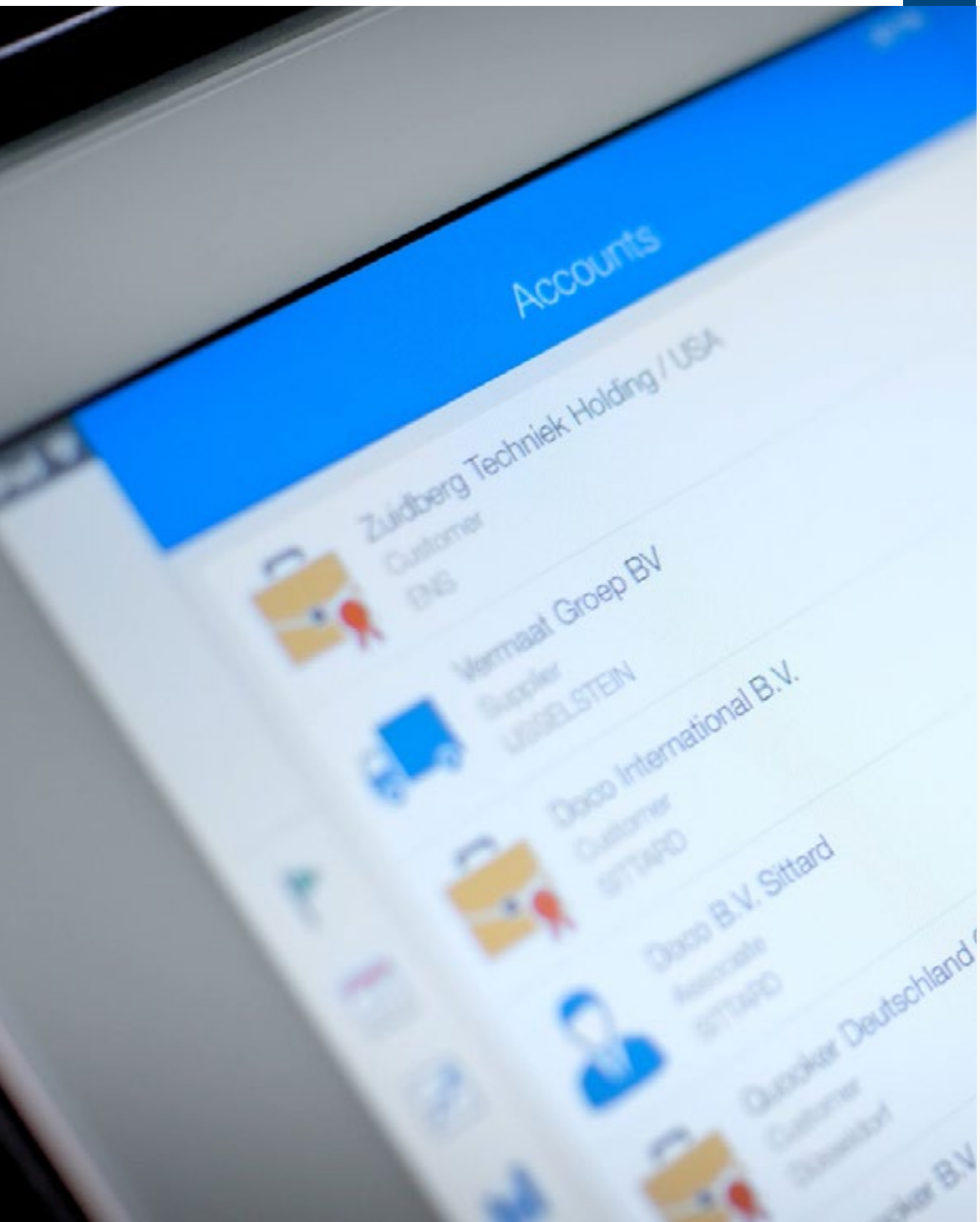


Información clara para convertir oportunidades en contratos

Cada vez es más importante llevar un registro centralizado de toda la información e interacciones que tienen lugar con los clientes. Un sistema CRM es un vínculo esencial para la conversión eficaz de oportunidades de venta en relaciones comerciales duraderas.

Exact CRM facilita una comunicación coherente con el cliente en todos los canales, tanto online como offline, algo fundamental en la era del marketing omnicanal.

Cuando los empleados tienen la misma visión unificada de un cliente, se le puede ofrecer una atención impecable en cada uno de los puntos de interacción. El CRM de Exact apoya este requisito indispensable con la finalidad de conseguir una relación estable y duradera.



Beneficios

- Gestión automatizada del ciclo comercial e integrada con el resto del negocio (finanzas, contabilidad, proyectos, inventario...)
- Disfruta en todo momento de acceso online a la información de tu negocio a través de los portales para clientes, proveedores y empleados.
- Conoce en tiempo real todas las interacciones realizadas con cada cliente y accede a información sobre oportunidades de venta y otros documentos relacionados.
- Gestiona en cualquier momento y lugar gracias a la App móvil, que facilita en pocos clics, encontrar cualquier dato que necesites.
- El cuadro de mandos y los informes aportan información clave sobre el análisis de la cartera de clientes, el catálogo de productos/servicios y el equipo comercial.

Creación de oportunidades de venta

Exact CRM centraliza en un único lugar toda la información relacionada con tus relaciones comerciales, resulta fácil registrar y acceder a todas las interacciones con un determinado cliente. Puedes añadir oportunidades de venta de manera sencilla e incluir las personas de contacto oportunas, dando lugar a un proceso de trabajo que facilite el seguimiento de todo lo que vaya pasando. De este modo, permites que el equipo comercial pueda realizar un seguimiento más rápido y eficiente. Además, la comunicación relacionada con las oportunidades de venta puede optimizarse también con workspaces y timelines.

Gestión de oportunidades de venta

Que un buen proceso de venta, con altos índices de conversión, tenga éxito depende en gran medida de una gestión y un seguimiento apropiado de las oportunidades de venta.
El equipo comercial no es el único que debe conocer a los clientes actuales y potenciales para poder ofrecer un seguimiento personalizado apropiado. El resto de los empleados que también estén trabajando para cerrar el trato necesitan poder acceder a esa información. Todas las interacciones,, incluido el contacto presencial, se pueden registrar fácilmente en Exact. Trabajar con flujos de trabajo divididos en procesos sencillos y bien definidos, que incluyan a los responsables de cada paso, es garantía de una evolución y seguimiento adecuado de la oportunidad.

Se pueden mantener presupuestos por empleados, el acceso a las llamadas telefónicas es constante (también las de posibles agencias de telemarketing) y se pueden crear citas y alertas para las acciones necesarias.

Para obtener un mayor control y eficiencia, es necesario que tengas una visión clara de los contenidos de tu canal de ventas, en cuanto a volumen e ingresos, por empleado y por periodo. Se trata de un requisito previo indispensable para lograr una gestión eficiente y fomentar las oportunidades de ventas.



Desde el primer contacto hasta la firma del contrato

Toda la información recogida durante el proceso de ventas y registrada en Exact puede volver a utilizarse cuando la oportunidad de venta se transforme en un pedido. Así, no solo se crea un proceso eficiente, sino que también se reducen las posibilidades de cometer errores y se ahorra tiempo, lo que a su vez aumenta la satisfacción del cliente.

La funcionalidad de una solución CRM no acaba cuando se consigue un nuevo cliente. Todos los datos están disponibles conforme a lo exigido en el RGPD, para que, a medida que avancen las relaciones con el cliente, se vayan añadiendo nuevos detalles. Las oportunidades de venta con clientes ya existentes se manejan del mismo modo.

Como el historial de la relación con cada cliente queda registrado en Exact, cuentas con la mejor información posible para una atención personalizada. No solo es útil para aquellos empleados con los que el cliente aún no haya tenido contacto, sino también para mejorar las comunicaciones online.

Una solución integrada

Nuestra solución de CRM se ha desarrollado con el fin de vincular las actividades de venta con los diversos procesos internos. Desde la campaña de marketing hasta la elaboración del presupuesto, pasando por la entrega y el seguimiento del pedido, e incluida la evaluación de crédito y la gestión de cobros. El software digitaliza todos los flujos de información.

La integración interna también es crucial. La gestión financiera de Exact puede estar integrada con el CRM, lo que supone un control completo y una garantía de calidad, desde el primer contacto con el cliente.

Una solución estándar

Es necesario un único software para crear y generar relaciones sostenibles con el cliente. Exact se integra a la perfección en cualquier organización, independientemente del sector o tamaño, y sin necesidad de implantar soluciones hechas a medida. Nuestro software CRM estándar es ampliable y flexible. Empieza resgistrando los contratos de tus clientes y elige cuándo quieres añadir nuevos procesos. El objetivo principal es que la tasa de conversión sea alta, por lo que es crucial que los equipos de ventas y marketing colaboren de manera eficiente. Esto es posible gracias a los flujos de trabajo estándar que pueden configurarse de manera flexible y que facilitan todo el proceso de gestión de oportunidades.

App CRM

¿Quieres comprobar el estado actual de una cuenta justo antes de comenzar la reunión? ¿Quieres procesar las decisiones tomadas durante la reunión de inmediato? Todo esto es posible gracias a la aplicación CRM. La información necesaria es accesible a través de la tablet o dispositivo móvil. Puedes crear nuevas actividades, introducir datos de clientes y oportunidades de venta de manera rápida y sencilla; y acceder directamente a toda la información del cliente disponible en su ficha, como contactos, actividades, oportunidades de venta, contratos y documentos.



> Gracias a Exact, ahora podemos centrarnos más en las necesidades de nuestros clientes.”

Bob de Boers, fundador y director general de D-ploy

Toda la eficiencia posible con la Red Social Corporativa

La solución conecta procesos, empleados y clientes en una única plataforma. El timeline muestra información reciente de la empresa y sus empleados en un formato actual que resulta tan fácil de utilizar como Facebook o LinkedIn.

Gracias a la integración de la Red Social Corporativa con la solución de CRM, puedes combinar la información no estructurada (o publicaciones) del timeline con información disponible en la ficha del cliente, acuerdos o cualquier otra fuente de información que se encuentre en el flujo de trabajo. Esta información del CRM también puede ser dinámica y estar relacionada con temas actuales, en vez de datos más estáticos del software de gestión.

Cuando hablamos de la gestión de proveedores y clientes, la comunicación entre el personal con contacto directo y la propia organización interna es la clave. La Red Social Colaborativa de Exact, el timeline y la app móvil crean una combinación ideal que permite que todo el equipo esté siempre al día de la relación actual con los clientes en tiempo real.



Los workspaces aumentan la accesibilidad

Los workspaces de Exact son el mejor punto de partida para consultar la información más completa de la organización de manera transparente y centralizada. Aquí puedes incluir todo tipo de informes y documentación que resulte útil para los empleados del área comercial. Además, los workspaces son un punto de partida muy intuitivo para los procesos o flujos de trabajo relacionados con el cliente.

Los usuarios pueden crear workspaces gracias a los widgets disponibles. Los datos necesarios provienen del software de gestión o CRM y se muestran directamente en los workspaces.

Informes y cuadros de mando

Con los cuadros de mando de Exact, cuentas con una visión general en tiempo real de las cifras clave de la empresa.

Crea fácilmente informes arrastrando campos hasta el informe que quieras y guardándolos. Por defecto, cuentas con varias plantillas disponibles para analizar los datos en tablas dinámicas u otros informes. Todo esto no solo refuerza al equipo comercial, sino que también facilita la creación de campañas de marketing personalizadas.

Como MS Excel está totalmente integrado en el software de Exact, puedes exportar los informes y adaptárlos según tus necesidades.

Exact Software Iberia

Tel: +34 912 309 632
E-mail: marketing.es@exact.com
Website: www.exact.com/es

Exact inspira a medianas y grandes empresas, ya que son el motor de la economía. No tememos a lo desconocido, somos ambiciosos y queremos ser los mejores. Estamos acostumbrados a los retos y creamos el software con el que hacerlos frente. Nuestras soluciones innovadoras dan respuesta a las necesidades operativas de nuestros clientes. Exact ofrece a las organizaciones información valiosa sobre su situación actual y una visión clara del futuro.

Exact. Cloud business software.

© Exact Group B.V., 2022. Todos los derechos reservados. Todos los nombres de productos y las marcas comerciales mencionados pertenecen a sus respectivos propietarios. ES_21706