



MAX-Synergy CRM

Administre la Relación con su Cliente



- Defina estrategias detalladas al conocer la información de todas las empresas que participan en el proceso operativo de la organización, agrupadas por país, región, ciudad, sector, subsector, actividad económica, tamaño de empresa, entre otros.
- Administre adecuadamente la asignación de prospectos, planee sus actividades al conocer en un rango de fechas que compromisos tienen pendientes de cumplir, refuerce la argumentación comercial al tener el registro detallado de la labor de seguimiento y pronostique las ventas de acuerdo a lo cotizado.
- Aumente la satisfacción de los clientes, ofreciendo un servicio más rápido y oportuno a través de portales especializados en la Web, que les permita hacer solicitudes relacionadas con productos y servicios, enterarse de primera mano de las últimas novedades, noticias, ofertas, promociones, entre otras.
- Agilice el ciclo de venta al poder los vendedores, consultar por un lado, la información de la situación del cliente en cuanto a cartera, tendencia de compra, cotizaciones, pedidos pendientes de entregar y por otro, la disponibilidad de productos, promociones, precios, condiciones comerciales, y todo desde la oficina del cliente.
- **Portal para Clientes:** Préstele un mejor servicio a los clientes a través de un portal especializado, que les permita consultar vía Internet, las características detalladas de los productos, el estado de su cartera, la disponibilidad de productos, listas de precios, solicitudes pendientes de resolver, monitorear sus pedidos, actualizar datos, etc., y que interactúen pidiendo información, haciendo pedidos con el modulo de flujo de trabajo y solicitando servicios, entre otras.
- **Portal para distribuidores:** Permita que los canales de comercialización ingresen a su empresa mediante un portal especializado para que puedan consultar nuevos procedimientos, características detalladas de los productos, catálogos, listas de precios disponibilidad de productos, solicitudes pendientes de resolver, contratos, etc., y que interactúen solicitando material de mercadeo, haciendo pedidos con el modulo de flujo de trabajo y solicitando servicios, entre otros

SIM CONSULTORES S.A.

Crra. 43A No 1Sur-188 Of. 901 Edif Torre Empresarial Bancafe Medellín, Colombia
Comunador : (574)-3211491 Fax: (574) 2689024 email : sim@sim.com.co http://www.sim.com.co