Softland™
pyme

COMERCIAL

CRM

Poderosa herramienta de apoyo a la gestión de relaciones con los Clientes, así como al proceso de Ventas y de Marketing.

Comercial

- INVENTARIO Y FACTURACIÓN
- PUNTOS DE VENTA
- COTIZACIONES Y NOTAS DE VENTA
- ÓRDENES DE COMPRA
- CRM
- CRM MOBILE
- PLUG IN DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS
- IMPORTACIONES

Softland™
innovando juntos

Tel: (56) 2 2388 9000
www.softland.cl

Funciones

Relación con los Clientes

- Manejo de diversas bases de datos de clientes para ofrecer productos y servicios, registrar posibilidades de negocio y establecer compromisos con el objeto de dar un completo seguimiento a un prospecto.
- Control centralizado de las acciones que lleva el cuerpo de ventas con sus clientes, el grado de avance y posibilidades concretas de cierre de los negocios.
- Visión completa de las actividades del cliente, al estar el CRM integrado con la información del resto de los departamentos de la empresa; productos comprados, estado de la cuenta corriente, estado de las incidencias resueltas en el departamento de soporte, etc.
- Generación de cotizaciones por los productos y servicios a vender.
- Generación automática de Notas de ventas en base a las cotizaciones, quedando registradas en el sistema del Cotizaciones y Notas de Venta para su posterior seguimiento.

Gestión de la información / Apoyo a la gestión comercial

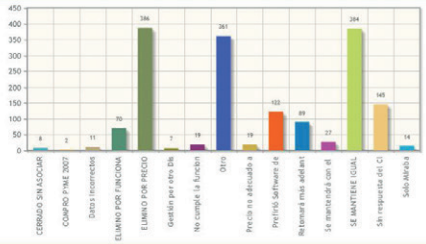
- Segmentación de clientes y oportunidades de negocio abiertas, para priorizar y enfocarse a las más importantes en cada momento.
- Apoyo a la realización de Ventas Cruzadas o Ampliación de servicios a los clientes de cartera.
- Generación de oportunidades de negocio y visitas comerciales de forma sistemática, y controlada.
- Generación de Gráficos Funnel, definiendo las distintas etapas a considerar
- Análisis de la gestión por cada ejecutivo Comercial
- Análisis de pérdida de negocios por conceptos

Apoyo al marketing

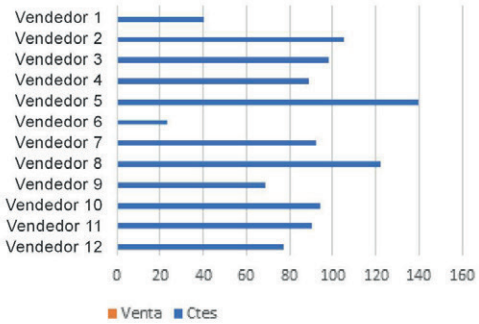
- Creación de distintas campañas de Marketing, definiendo encuestas con script de llamados, y registro de respuestas.
- Segmentación de clientes y envíos de mailings masivos.
- Evaluación de la eficacia de las campañas efectuadas.
- Identificación de los llamados entrantes en cuanto al medio por el cual tomó conocimiento del producto o servicio.

FUNNEL

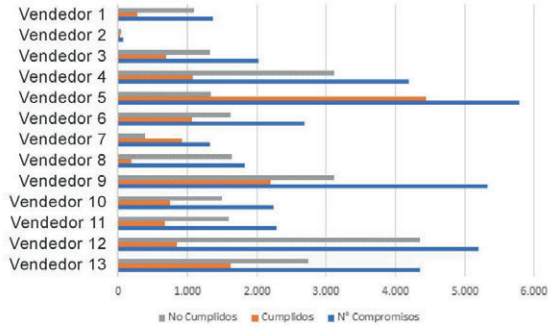
ANÁLISIS DE PÉRDIDA



VENTAS POR EJECUTIVO



CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS



Principales características de Softland Pyme:

Empresas	:Máximo 3 empresas
Usuarios	:Máximo 5 usuarios
N° Empleados	:50 fichas en el total de las empresas
Almacenamiento	:Máximo 15 GB

Microsoft Partner
Gold Independent Software Vendor (ISV)

CERTIFIED ISO 9001

FEB-2020