

04 Zoho CRM

Segmentos:

- Segment III (0-3 empleats)
- Segment II (3-9 empleats)
- Segment I (10-50 empleats)

Categoria: IV - Gestió de clients**Descripció de la solució:**

Zoho CRM és una potent solució que ll permetrà millorar les seves vendes, conèixer millor als seus clients i organitzar les seves tasques.

Destinada a qualsevol grandària d'empresa, des d'un professional autònom a empreses de més de 50 empleats.

Amb qui i com es comunica el teu equip? Una de les eines CRM més potents del mercat per a obtenir una visió 360è dels teus clients, incrementar les vendes i compartir la informació per a reforçar l'organització interna.

Adapta la aplicació Zoho CRM a les teves necessitats:

1. **Serveis:** 100% subvencionats.
2. **Llicències:** No subvencionades.



Preu de la solució:

1. Serveis:

Inclou la posada en marxa de Zoho CRM segons les seves necessitats i el suport per a atendre dubtes posteriors a la implementació.

Packs	Horas	Importe	Descripción	Segmentos
Pack 32 Acelera Pyme Zoho CRM	32	2.000 €	24 horas consultoría + 8 horas soporte	Segmentos II i III (0 - menos de 10 empleados)
Pack 64 Acelera Pyme Zoho CRM	64	4.000 €	40 horas consultoría + 24 horas soporte	Segmento I (10 - menos de 50 empleados)

- IVA no inclòs
- Triï el pack adequat al seu segment
- Les hores de suport es podran utilitzar durant 2 anys a partir de la seva contractació

2. Licencias:

Segons les funcionalitats requerides es disposa dels següents plans:

Plan	Estándard	Profesional	Empresa	Pack ONE
Facturación anual	14€/usuario/mes	23€/usuario/mes	40€/usuario/mes	37€/usuario/mes
Facturación mensual	20€/usuari	35€/usuari	50€/usuari	45€/usuari

- IVA no incluido (IVA 0% con NIF comunitario)
- Segons les tarifes oficials de Zoho ([detalli comparativa preu/funcionalitat](#))



MÉS INFORMACIÓ: *Es garanteix el compliment dels requisits indicats per la categoria

Zoho CRM compleix amb tots els requisits detallats en l'Annex IV de l'Ordre per a la categoria de solució de digitalització de Gestió de Clients.

- **Gestió de clients**

Permet registrar els contactes i comptes amb els que tenim relació en l'empresa i tenir una visió 360 graus de les nostres relacions amb aquests.

- **Gestió de clients potencials (leads)**

Registra els teus clients potencials, manualment, mitjançant importació i connectant els teus formularis web directament en Zoho CRM. Automatitza els processos d'assignació i implementa les teves pròpies regles de negoci segons diferents criteris per a aconseguir convertir els leads en clients.

- **Gestió d'oportunitats**

Gestiona totes les oportunitats de negoci que comportin l'enviament al client potencial d'ofertes i pressupostos.

Fes un seguiment de l'estat de cada oportunitat configurant les teves pròpies fases del cicle de vendes (en anàlisi, oferta presentada, en negociació, guanyada, cancel·lada...)

- **Accions o tasques comercials**

Creació de tasques i reunions de manera manual i automàtica. Sincronització amb els principals calendaris/agendes en línia.

- **Reporting, planificació i seguiment comercial**

Mitjançant els mòduls d'informes i anàlisis s'obtenen informes i indicadors (KPI's), pipeline i altres ja predefinits.

Control d'accés a la informació segons els perfils assignats als usuaris.

Permet configurar per l'usuari informes i gràfics personalitzats de manera senzilla. Permet generar informes per al seguiment i monitoratge de l'activitat comercial, contemplant ràtios d'eficiència, estat de fases, pipeline i altres atributs mesurables (com a productes, cotitzacions, etc.), i segons els canals, perfils, rols i/o fases comercials. Els informes podran mostrar, almenys, dades mensuals, acumulats i/o comparatius entre diferents exercicis comercials.

- **Alertes**

Mitjançant els mòduls d'informes i anàlisis s'obtenen informes e Visualització de les alertes de clients en format gràfic de diferent tipologia (icones, missatges emergents, etc.).

- **Gestió documental**

Gestió centralitzada de la documentació, capaç d'inserir i/o vincular documents tant relatius a l'activitat comercial, com els proporcionats pels propis clients.

- **Disseny responsive**

Interfície de la solució s'adapta per al seu ús en tota mena de dispositius. També disposa d'una aplicació per a telèfon intel·ligent que permet el seu ús sense cobertura.

- **Integració amb diverses plataformes**

Zoho permet la connexió per API i Web Services per a la consolidació de la informació i dades de tota l'empresa.