

04 Bitrix CRM

Segmentos:

- Segmento V (100-250 empleados)
- Segmento IV (50-100 empleados)
- Segmento III (0-3 empleados)
- Segmento II (3-9 empleados)
- Segmento I (10-50 empleados)

Categoría: IV - Gestión de clientes

Descripción de la solución:

Bitrix es un sistema CRM con usuarios ilimitados, registros ilimitados y sin costos ocultos. Es un CRM simple suficientemente flexible y poderoso para automatizar los embudos de ventas, generar prospectos y mejorar el servicio al cliente. Bitrix cuenta con más de 10 millones de clientes. Como principales funcionalidades permite:



- Almacenar y permitir la consulta de datos de cada cliente desde su alta como oportunidad de negocio y la simulación de compra de productos o contratación de servicios.
- Permite la gestión de nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads permiten la gestión comercial de los mismos con el objetivo de convertirlos en clientes. Incluye la funcionalidad de parametrización de reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios determinados por el equipo comercial de la empresa.
- Gestionar las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Bitrix contempla el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.). Estos estados son parametrizables por el usuario.
- Bitrix ofrece la posibilidad de crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática para posteriormente dar un feedback al respecto.

- La solución permite realizar el reporting, la planificación y el seguimiento comercial mediante indicadores (KPI's), pipeline y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función del perfil del usuario de la solución. Permite generar informes para el seguimiento y monitorización de la actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes se pueden mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.
- Visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología.
- Se incluye en el producto un software para la gestión centralizada de la documentación, capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a la actividad comercial, como los proporcionados por los propios clientes y leads.

Bitrix además de tener un diseño responsive cuenta con una app nativa IOS/Android que se adapta a cualquier dispositivo móvil.

Bitrix Está desarrollado con tecnología que permite la integración con diversas plataformas mediante web services además de contar con determinados plugins nativos que permiten integrar la herramienta con gran cantidad de soluciones terceros: whatsapp, mailchimp, zoom, stripe, paypal, etc.. Además cuenta con una API nativa abierta que se puede usar para la realización de integraciones a medida.

Precio de la solución:

Todos los planes son de “pago fijo” sin costos por usuario. A continuación, se detallan los tres planes:

LICENCIAS:

FREE	BASIC	STANDARD	PROFESSIONAL
Conjunto de herramientas básicas para toda tu empresa	Ideal para pequeños equipos de ventas	Cubre todas las necesidades del equipo	Automatiza todos los procesos de tu empresa
Usuarios ilimitados	5 usuarios	50 usuarios	Usuarios ilimitados
100% gratis	49€/mes €39/mes	99€/mes €79/mes	199€/mes €159/mes
Colaboración: <input type="checkbox"/>	Colaboración: <input type="checkbox"/>	Colaboración: <input type="checkbox"/>	Colaboración: <input type="checkbox"/>
Chat Videollamadas HD Calendario Espacio de trabajo de la empresa Noticias Base de conocimiento	Chat Videollamadas HD Calendario Espacio de trabajo de la empresa Noticias Base de conocimiento	Chat Videollamadas HD Calendario Espacio de trabajo de la empresa Noticias Base de conocimiento	Chat Videollamadas HD Calendario Espacio de trabajo de la empresa Noticias Base de conocimiento
Tareas y proyectos <input type="checkbox"/>	Tareas y proyectos <input type="checkbox"/>	Tareas y proyectos <input type="checkbox"/>	Tareas y proyectos <input type="checkbox"/>
CRM <input type="checkbox"/>	CRM <input type="checkbox"/>	CRM <input type="checkbox"/>	CRM <input type="checkbox"/>
Drive <input type="checkbox"/>	Drive <input type="checkbox"/>	Drive <input type="checkbox"/>	Drive <input type="checkbox"/>
Contact Center <input type="checkbox"/>	Contact Center <input type="checkbox"/>	Contact Center <input type="checkbox"/>	Contact Center <input type="checkbox"/>
Creador de sitios web <input type="checkbox"/>	Creador de sitios web <input type="checkbox"/>	Creador de sitios web <input type="checkbox"/>	Creador de sitios web <input type="checkbox"/>
	Tienda online <input type="checkbox"/>	Tienda online <input type="checkbox"/>	Tienda online <input type="checkbox"/>
		Marketing <input type="checkbox"/>	Marketing <input type="checkbox"/>
		Documentos online <input type="checkbox"/>	Documentos online <input type="checkbox"/>
		Soporte al cliente <input type="checkbox"/>	Sales Intelligence <input type="checkbox"/>
		Administración <input type="checkbox"/>	Automatización de... <input type="checkbox"/>
			RR.HH. <input type="checkbox"/>
			Soporte al cliente <input type="checkbox"/>
			Administración <input type="checkbox"/>

-20%

Precio de la solución:

Todos los planes son de “pago fijo” sin costos por usuario. A continuación, se detallan los tres planes:

SERVICIOS

En función del segmento de la empresa se incluye un pack de horas de consultor que permite el arranque básico de la solución:

- Segmento I: Pack de 40 horas
- Segmento II: Pack de 20 horas
- Segmento III: Pack de 20 horas



MÁS INFORMACIÓN: *Se garantiza el cumplimiento de los requisitos indicados para la categoría.

Bitrix incluye módulos extras que permite:

- Gestión de tareas y proyectos
- Gestión de la comunicación interna/externa
- Gestión de contact center
- CRM Marketing