

12 Gestión de clientes con IA asociada

Segmentos:

- Segmento V (100-250 empleados)
- Segmento IV (50-100 empleados)

Categoría: XII- Gestión de clientes con IA asociada

Descripción de la solución:

Digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con los clientes

Funcionalidades y servicios:

Esta solución incluye un número de horas destinadas a la parametrización para la definición de las particularidades de los procesos de comercialización, así como para la carga de datos. Estas horas se determinan, de la siguiente forma:

- Segmento IV (50-menos de 100 empleados): 60 horas de parametrización.
- Segmento V (100-menos de 250 empleados): 70 horas de parametrización.

Servicios detallados:

Gestión de clien-

La solución almacena y permite 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.

Gestión de clientes potenciales (Leads):

La solución permite que se puedan dar de alta 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. La solución incluye la funcionalidad de parametrización de reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.

Gestión de oportunidad:

La solución gestiona todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de oferta y presupuestos. Además, la solución contempla el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).

Acciones o tareas comercial:

La solución ofrece la posibilidad de crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.

Reporting, planificación y seguimiento comer-

La solución ofrece soluciones de seguimiento mediante indicadores (KPI's), pipeline y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función del perfil del usuario de la solución. Es capaz de generar informes para el seguimiento y monitorización de la actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes pueden mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.

Alertas:

La solución permite visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).

Gestión documental:

La solución es capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a la actividad comercial, como los proporcionados por los propios clientes.

Diseño Responsive:

La interfaz de la solución es responsive, es decir, se adapta para ser funcional en todo tipo de dispositivos.

Integración con diversas plataformas:

Disponibilidad de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de toda la empresa.

Rango de precios:

CATEGORÍA IV	CATEGORÍA V
Desde 1.000€ por usuario	Desde 933€ por usuario