

12 Gestió de clients amb IA associada

Segments:

- Segment V (100-250 treballadors)
- Segment IV (50-100 treballadors)

Categoria: XII- Gestió de clients amb IA associada

Descripció de la solució:

Digitalitzar i optimitzar la gestió de les relacions comercials amb els clients.

Funcionalitats i serveis:

Aquesta solució inclou un nombre d'hores destinades a la parametrització per a la definició de les particularitats dels processos de comercialització, així com per a la càrrega de dades. Aquestes hores es determinen, de la manera següent:

- Segment IV (50-menys de 100 empleats): 60 hores de parametrització.
- Segment V (100-menys de 250 empleats): 70 hores de parametrització.

Serveis detallats:

Gestió de clients:

La solució emmagatzema i permet la consulta de dades de cada client des de la seva alta com a oportunitat de negoci i la simulació de compra de productes o contractació de serveis.

Gestió de clients potencials (Leads):

La solució permet que es puguin donar d'alta nous Leads manualment o mitjançant una importació per fitxer. Les dades associades als Leads en permeten la gestió comercial amb l'objectiu de convertir-les en clients. La solució inclou la funcionalitat de parametrització de regles de negoci per a l'assignació de Leads segons diferents criteris.

Gestió d'oportunitat:

La solució gestiona totes les oportunitats de negoci que comportin la tramesa al client potencial o Lead d'oferta i pressupostos. A més, la solució contempla l'estat de cada oportunitat (en anàlisi, oferta presentada, en negoció, guanyades, cancel·lades, etc.).

Accions o tasques comercial:

La solució ofereix la possibilitat de crear accions i tasques comercials, tant de manera manual com automàtica.

Reporting, planificació i seguiment comercial:

La solució ofereix solucions de seguiment mitjançant indicadors (KPI's), pipeline i altres, amb diferents nivells d'agregació d'informació en funció del perfil de l'usuari de la solució. És capaç de generar informes per al seguiment i la monitorització de l'activitat comercial, contemplant ràtios d'eficiència, estat de fases, pipeline i altres atributs (com productes, cotitzacions, etc.), i segons els canals, perfils, rols i/o fases comercials. Aquests informes poden mostrar, almenys, dades mensuals, acumulades i/o comparatives entre diferents exercicis comercials.

Alertes:

La solució permet visualitzar Alertes de Clients en format gràfic de diferent tipologia (icones, missatges emergents, etc.).

Gestió documental:

La solució és capaç d'inserir i/o vincular documents tant relatius a l'activitat comercial com els proporcionats pels clients.

Disseny Responsive:

La interfície de la solució és responsiva, és a dir, s'adapta per ser funcional en tota mena de dispositius.

Integració amb diverses plataformes:

Disponibilitat d'APIs o Web Services per a la consolidació de la informació i les dades de tota l'empresa.

Rang de preus:

CATEGORIA IV	CATEGORIA V
Des de 1.000€ per usuari	Des de 933€ per usuari