



# GESTIONE CLIENTI

SISTEMA INTEGRATO  
PER IL CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT



Migliora la comunicazione con la rete vendita

Migliora le performance del processo commerciale

Migliora la comunicazione con i clienti



# gestione della comunicazione con i clienti

## Sistema integrato per il Customer Relationship Management



Oggi giorno anche le piccole imprese trovano sempre più difficoltà nella gestione dei rapporti con i clienti, da cui deriva l'esigenza di utilizzare strumenti di Customer Relationship Management (CRM) semplici ma allo stesso tempo strutturati. Tale esigenza esula dalle dimensioni dell'impresa e dalla natura dell'attività core: ogni azienda deve attivare le leve necessarie a presentare i prodotti al mercato, cogliere nuove opportunità, fidelizzare i clienti e sviluppare un rete commerciale e di marketing efficiente.

La soluzione "TaleteWeb - CRM" rappresenta una importante evoluzione da un approccio di CRM squisitamente artigianale, tipico delle piccole e medie imprese, ad una metodologia organizzata e organizzativa, che si traduce in un'applicazione informatica web-based integrata all'interno di una piattaforma capace di gestire anche aree e funzioni adiacenti alla gestione del cliente (come ad esempio il budget, la formazione in E-learning e FAD, la qualità totale, etc.).

### FUNZIONALITA'

- Pianificazione, progettazione e controllo delle campagne di marketing
- Gestione del dialogo con i clienti in tutte le sue fasi
- Gestire il dialogo con i clienti in tutte le fasi
- Programmazione e controllo delle attività dei processi di marketing e vendita, attraverso un'accurata gestione cronologica degli eventi ed uno scadenziario che calendarizza le azioni programmate sul cliente
- Gestione dei listini
- Generazione di preventivi e offerte commerciali
- Monitoraggio dell'andamento di offerte e trattative
- Ampio ed esaustivo cruscotto statistico facilmente personalizzabile
- Informazioni sempre disponibili ed aggiornate per la forza vendite

### VALORE AGGIUNTO

- Responsabilizzazione del team di marketing
- Miglioramento di efficacia ed efficienza, fornendo informazioni puntuali, accurate ed esaustive alla forza vendite
- Fidelizzazione del cliente attraverso strumenti volti al reperimento di informazioni necessarie a soddisfare e addirittura superare le sue attese
- Monitoraggio continuo delle prestazioni del processo commerciale