



### Incremente las ventas de su Negocio

Permite gestionar la actividad comercial y de marketing de la empresa, gracias a las diferentes funciones para efectuar campañas de promoción y los elementos de control de las acciones comerciales efectuadas por los Agentes Comerciales. Podrá enfocar las acciones promocionales de su empresa a los segmentos o colectivos deseados, así mismo, realizar todo tipo de acciones promocionales, de manera rápida y al mínimo coste, utilizando nuevas herramientas y sin complicaciones.

### Gestione la selección de clientes potenciales

Este módulo incorpora una Gestión de Clientes Potenciales que pueden clasificarse según múltiples criterios de agrupación y procedencia, lo que permite efectuar acciones de promoción y comunicación enfocadas a segmentos o colectivos determinados y, por tanto, más efectivas. Estas campañas se benefician asimismo de las herramientas para efectuar Envíos Postales Masivos o e-mailings (envío automático de Mensajes publicitarios por Correo Electrónico).

### Controle las acciones de los agentes comerciales

La aplicación dispone de un control de todas las acciones comerciales efectuadas por los Agentes de la empresa, ya sean dirigidas a Clientes o Potenciales Clientes, incluyendo además la gestión de los Cobros. Estas acciones comerciales pueden asociarse a un seguimiento comercial más amplio enmarcado dentro de una campaña, o bien pueden registrarse como acciones individuales efectuadas por un Agente Comercial.

### Elabore los Reports Comerciales

Para cada Agente Comercial se incluye una agenda personalizada en la que se anotan las acciones: efectuadas, pendientes de efectuar o anuladas, elaborando automáticamente los Reports Comerciales correspondientes. También se incorporan Estadísticas para evaluar la Actividad de cada uno de los Agentes Comerciales y disponer de ratios de eficiencia y rentabilidad.

### BENEFICIOS

**REALICE CAMPAÑAS PROMOCIONALES RENTABLES**

**TENGA UN MAYOR CONTROL DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES**

**OPTIMICE SU NEGOCIO**

### DATOS CLAVES TELEMATEL

- + 20 años de experiencia
- + 2.350 clientes
- 1% de bajas de clientes al año
- + 12.500 usuarios trabajando a diario
- + 24.000 licencias activas

### PRESTACIONES CLAVE MODULO

- Gestione eficientemente todas las actividades comerciales de su empresa, tales como: Gestión de Clientes Potenciales, Herramientas de Marketing, Seguimientos Comerciales y Estadísticas de la Actividad.
- Disponga de la información y herramientas necesarias para llevar a cabo las promociones y/o campañas de Marketing.
- Segmente de manera eficiente a sus clientes potenciales.
- Gestione personalmente sus campañas promocionales sin complicaciones.
- Centralice todos los Avisos y Llamadas de los clientes y también asígneles responsable según la atención que requieran.
- Tome decisiones comerciales acertadas y analice el resultado de las acciones promocionales o comerciales, gracias a los reports estadísticos por zona, fecha, tipo de cliente, etc.
- Ahorre costes de comercialización.

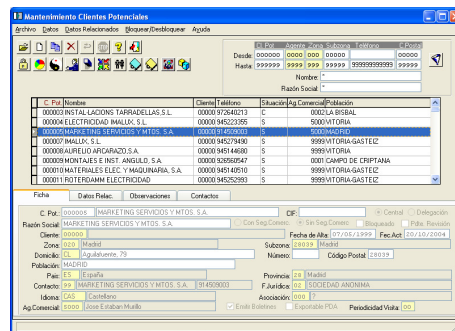


### Actividades pre venta que integra el módulo:

#### GESTION DE CLIENTES POTENCIALES

- Ficha con la relación de todos los clientes potenciales de la empresa.
- Criterios de agrupación, actividad y procedencia para "segmentación de mercado".
- Herramientas para la realización de campañas de Marketing por segmentos.
- Traspaso automático de ficha de "Cliente Potencial" a "Cliente Actual".
- Agenda de potenciales entidades colaboradoras con la empresa (Proveedores, Representantes...).

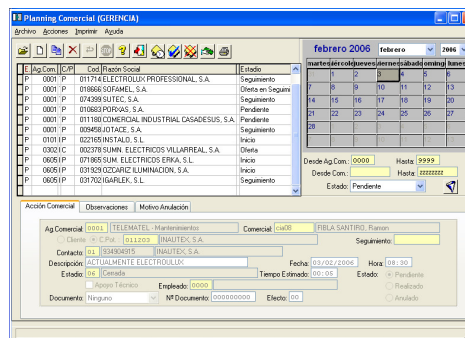
Ficha de los Clientes Potenciales con criterios de agrupación y procedencia.



#### GESTION DE SEGUIMIENTOS COMERCIALES

- Definición de los tipos de Acciones Comerciales (visita, cobro,...).
- Seguimientos de Operaciones con Clientes Actuales o Clientes Potenciales.
- Interrelación de las Acciones Comerciales con el resto aplicación.
- Seguimientos Comerciales con continuidad temporal (ferias, presentaciones,...).
- Análisis de situación del estado de posibles ventas.
- Agendas de trabajo por Agente Comercial y Agenda de Control para Gerencia.
- Asignación de Efectos a Cobrar a los Agentes Comerciales.

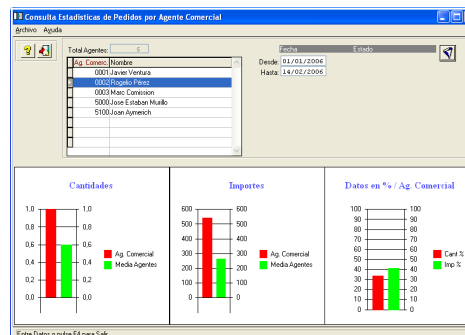
Agenda personalizada de uno de los Agentes Comerciales con la relación de acciones comerciales: pendientes, realizadas,...



#### CONTROL ACTIVIDAD COMERCIAL EMPRESA

- Creación automática de los Raports de los Agentes Comerciales (por zona, fecha, tipo cliente,...).
- Seguimiento actividad efectuada por un Agente Comercial.
- Estadística comparativa de la actividad comercial entre los diferentes Agentes de la empresa.
- Control de los clientes sin contactos comerciales.

Estadística Actividad por Agente Comercial



#### CONTROL DE AVISOS Y LLAMADAS

- Creación automática de los Raports de los Agentes Comerciales (por zona, fecha, tipo cliente,...).
- Seguimiento actividad efectuada por un Agente Comercial.
- Estadística comparativa de la actividad comercial entre los diferentes Agentes de la empresa.
- Control de los clientes sin contactos comerciales.

