



sage

CRM - Marketing



Marketing Avanzado - Versión Premium

Características principales:

- Gestión de campañas
- Gestión de referencias
- Gestión de correos electrónicos
- Segmentación y grupos
- Gestión de llamadas salientes
- CTI
- Reporting de campañas

Gestión de referencias

Proporciona a tus equipos de ventas acceso en tiempo real a los últimos prospectos y campañas de marketing manteniéndolos informados de todos los pasos realizados.

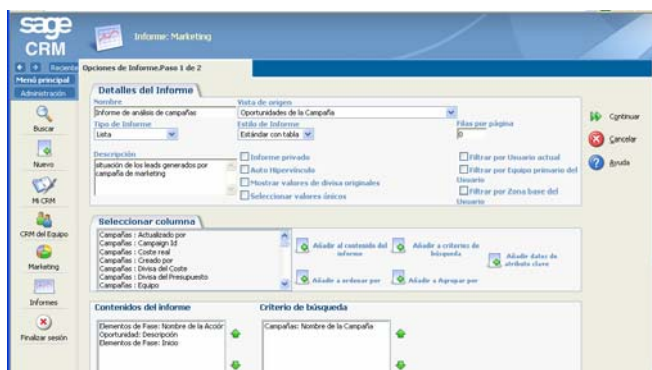
Conozca instantáneamente de dónde proceden sus mejores referencias y diríjalas al representante de ventas apropiado.

Gestión de campañas

Asigna, programa y realiza el seguimiento de las actividades de marketing de la campaña.

Eventos comerciales, envíos de correspondencia, publicidad y promociones pueden ser supervisadas analizadas y optimizadas basándose en las necesidades de tus clientes y prospectos.

Analiza las campañas de marketing por rendimiento, coste y generación de referencias.



Gestión de correos electrónicos

Envía correos electrónicos HTML, crea plantillas y adjunta archivos para realizar envíos masivos de correos electrónicos.

Todas las comunicaciones se almacenan directamente en el histórico de comunicaciones del cliente. Es muy sencillo encontrar un mensaje específico cuando el cliente realiza una llamada o se analiza una campaña en particular.



Nombre de la Acción	Nombre de la Acción	Descripción	Inicia
Ad in "Expenses Management Magazine"	Ad in "Expenses Management Magazine"		13102006
Total de grupos - Numero de la Acción			
1			
Ad in "Finance Today"	Ad in "Finance Today"		13102006
Total de grupos - Numero de la Acción			
1			
Advertising	Advertising		13102006
Total de grupos - Numero de la Acción			
1			
Cold Calling - ProfServ Segment	Cold Calling - ProfServ Segment		01032006
Total de grupos - Numero de la Acción			
1			
Cold Calling - Software Segment	Cold Calling - Software Segment		09032006
Total de grupos - Numero de la Acción			
1			
Suma total			128

Gestión de grupos

Crea listas de clientes potenciales a través de criterios de selección, reutiliza campañas de marketing que hayan tenido éxito, e importa listas de direcciones de correo postal.

La función integrada de combinación de correspondencia permite fusionar documentos con las listas de clientes potenciales.

El sistema crea automáticamente un registro en la cuenta del cliente, adjuntando el comunicado de marketing a la cuenta para que pueda ser visualizado posteriormente por el personal de ventas, marketing y servicio de atención al cliente.

Gestión de llamadas salientes

Integra llamadas salientes en cualquier campaña de marketing, crea listas de clientes potenciales y realiza el seguimiento de las llamadas para aumentar la calidad de cada contacto.

El sistema incluye un agente de escritorio basado en el navegador, informes en tiempo real, textos de introducción para guiar a los empleados durante las llamadas y el desarrollo de la campaña.

CTI

Con SageCRM puedes planificar campañas de emisión de llamadas para los teleoperadores, así como establecer actividades de seguimiento en función del resultado de la llamada. Los detalles de cada llamada, como por ejemplo la duración y el resultado, quedan almacenados para posteriores consultas interdepartamentales.

Adicionalmente, la integración CTI proporciona herramientas avanzadas para automatización y reconocimiento de llamadas.

SageCRM es la herramienta necesaria para que los teleoperadores realicen campañas eficaces y eficientes.

Reporting de campañas

Mide la eficacia de tus campañas de marketing en tiempo real y en cualquier fase de ejecución, desde la detección de leads hasta el cierre de la venta, y vincula los ingresos generados a la campaña correspondiente.

Consigue un análisis inmediato de rentabilidad de cada campaña y el origen de los leads, a través de una herramienta fácil de usar.

INFORMACION COMERCIAL:

Madrid: 902 884 884

Barcelona: 902 884 864

www.sagecrm.es

La información contenida en este documento puede ser objeto de modificaciones sin notificación.