

CON MITICO CRM, I TUOI CLIENTI SONO AL CENTRO DEL TUO BUSINESS!



Mitico CRM è una soluzione studiata per consentire alle aziende, di sviluppare strategie di CRM (Custom Relationship Management) a misura di esigenze e dimensioni. Queste strategie, oltre a garantire vantaggi a breve e medio termine, in base ai progetti, permettono di instaurare con i propri clienti solide ed efficaci relazioni nel tempo, sicure da cambiamenti di personale od orientamento aziendale.

Mitico CRM, oltre a raccogliere dati sulle interazioni fra azienda e cliente (account), posiziona lo stesso al centro dell'azienda, sviluppando il business, sotto l'ottica della "fidelizzazione". E' integrato con Mitico Software ERP e ciò permette l'interazione e la visualizzazione delle informazioni di un cliente, in rapporto al suo referente, nei rispettivi flussi stabiliti nel CRM: vendite, marketing, assistenza, condivisione e compiti. Questo consente di tracciare tutte le attività delle aree dell'azienda ed i relativi team (gruppi), mediante informazioni e azioni specifiche per ogni area come chiamate, email, riunioni, progetti, calendario, preventivi, opportunità, vendite, assistenza, reclami ...

Mitico CRM, grazie alla fruibilità da internet e la sua configurazione estesa, permette al management e gli operatori, di accedere e consultare la situazione di ogni cliente, sempre aggiornata, in qualsiasi momento e luogo.

Approfondisci, consulta il materiale e richiedi un Test gratuito :

www.assistinformatica.com

su App, Hw & service



- 100% WEB E SI USA CON UN BROWSER -
- PARAMETRIZZATO E PRONTO PER L'USO -
- PERSONALIZZABILE 100% -
- SEMPLICE DA UTILIZZARE E SUBITO -
- ASSISTENZA ON-LINE, TELEFONICA E DIRETTA -
- AGGIORNAMENTO CONTINUO -

La visualizzazione in CRM delle informazioni estratte da Mitico Software ERP è personalizzabile per ogni area aziendale, in base ad analisi



Mitico CRM è completo ed esteso, non si ferma alla semplice gestione commerciale, al contrario può raggiungere l'obiettivo di organizzare l'azienda e i propri team o gruppi, secondo una logica aziendale trasversale. Questa, basata su collaborazione, condivisione e progetti, conferma a valore, il concetto del "cliente al centro del proprio universo"

- Utilizzabile su smart-phone, tablet e PC
- Agile, intuitivo e facile da apprendere
- 100% personalizzabile
- Scenari pre-configurabili e personalizzabili
- Import/export dati compatibile

L'area Vendite (commerciale) per la quale da Mitico Software ERP, per ogni agente, è estraibile la lista cliente, l'ordinato, i pagamenti, il fatturato, gli estratti conto cliente ... viene tracciata, dall'agente, con il susseguirsi di azioni di chiamata, email, riunioni, offerte che storicizzandosi, ne arricchiscono le interazioni, fino a convertirne l'esito da Account e contatti, a lead e opportunità fino al contratto. Il marketing invece, per raggiungere una vendita, sviluppa delle azioni strategiche e operative, che si chiamano campagne e promuovono l'invio di form, autocostruite con Mitico CRM verso liste clienti (liste obiettivi), ne tracciano i risultati, ne riscontrano le adesioni (lead) per poi essere girate alla forza vendita.

Il post vendita, viene gestito con l'area assistenza che oltre ai servizi tipici del supporto tecnico, traccia anche i reclami e la risoluzione degli stessi, secondo una logica di customer satisfaction e fidelizzazione. L'area collaborazione invece, interviene su tutte le azioni che in azienda mettono in rapporto i team, i gruppi e i progetti, condividendo e storicizzando tutte le attività sviluppate. La reportistica in fine aiuta a visualizzare per ogni area i risultati a vari livelli di dettaglio e in funzione dei ruoli rappresentati. Mitico CRM, non è solo un mappatore di attività di vendita ma un modulo che ben utilizzato permette di trasformare in digitale il proprio business.



Mitico CRM, si basa su Sugar Suite CRM e di questo eredita completezza, semplicità, intuitività e rapidità di produzione. La grafica è semplice e intuitiva, così come le funzioni e i campi di input dati. E' guidato e assistito in ogni fase con wizard dedicati. I menu superiore e laterale, supportano la navigazione nel CRM. Per ogni Account, nei "documenti" si possono consultare le informazioni importate da Mitico ERP e relative al flusso aziendale stabilito (pagamenti, fatture, ordini, scaduto od altro). La reportistica è esaustiva e personalizzabile per ogni livello e ruolo.

Funzioni

- Gestione Vendite e commerciali
- Gestione Marketing e campagne marketing
- Gestione assistenze e fidelizzazione
- Gestione collaborazione e condivisione info
- Gestione compiti, chiamate, email, riunioni ...
- Gestione account, opportunità, leads, contatti
- Gestione offerte, contratti, progetti, competitors
- Gestione gruppi, calendario, e-mail, report
- Gestione import/export dati excel, google, facebook
- Gestione Microsoft Outlook

Certificato per:

