

## CRM

# Seguimiento oportunidades venta

### DESCRIPCION GENERAL

Aporta funcionalidad, integrada con el resto del ERP, para mejorar el conocimiento del mercado y la gestión de las operaciones comerciales en curso. Asimismo permite una visión 360 grados del cliente y de toda la información comercial asociada a él.

Gestiona las agendas y tareas de los responsables de las actividades de las operaciones en curso y facilita una visión del estado de todas las oportunidades de negocio, la planificación de las acciones, la visión de la efectividad de las mismas y su repercusión en costes.

Facilita la definición de los procesos a realizar como consecuencia de la actividad comercial y su seguimiento en tiempo real a través de su integración con la funcionalidad BPM de RPS y workflow.

### FUNCIONALIDAD

- Canales de Entrada. Vías de Entrada de las Oportunidades de Negocio (Add-In Outlook para crear oportunidades automáticamente)
- Tipos de Actividad. Clasificación de los Tipos de Actividad.
- Motivos de Cierre. Razones de éxito o de fracaso de las Oportunidades
- Estado Ofertas
- Clientes Potenciales
- Competidores. Competidores en las Ventas
- Métodos de Ventas. Definen las etapas y establecen el conjunto de Actividades a realizar para convertir las Oportunidades en Ventas
- Oportunidades de Venta. Acciones comerciales dirigidas a un Cliente o Cliente Potencial.
- Gestión de Competidores asociados a la Oportunidad
- Gestión de Gastos asociados
- Documentos asociados
- Actividades asociadas
- Gestión de Actividades Comerciales. Asociadas a Oportunidades o a Clientes/Clientes Potenciales
- Ofertas
- Factura Proforma de Oferta
- Rechazo de Ofertas Vencidas

### BENEFICIOS

- Integración de toda la información sobre las operaciones en curso y los clientes en un solo lugar
- Hacer mas fácil la forma de hacer negocios con clientes y empleados
- Aumentar el ratio de cierre de nuevas oportunidades

