



## CRM

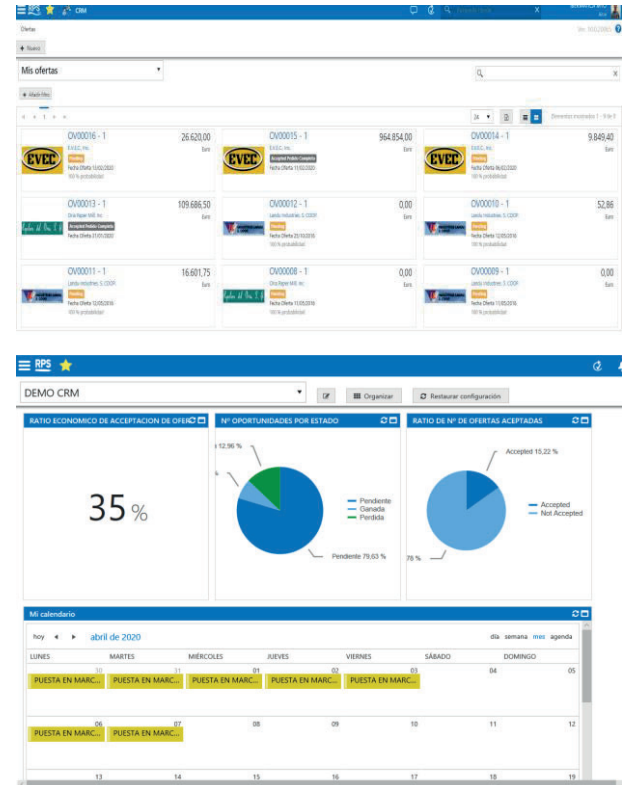
### SEGUIMIENTO DE CLIENTES, OFERTAS, OPORTUNIDADES Y ACTIVIDADES DE VENTA

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 su efectividad y su repercusión en costes.

Permite calcular el coste de nuevos productos de manera ágil y sencilla y trasladarlos a una oferta, con diferentes opciones que podrá aceptar el cliente.

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 Next y Workflow.



### Beneficios

- Cálculo de ofertas más ágil y fiable.
- Cálculo de plazos de entrega en base a carga de trabajo.
- Integración de toda la información sobre las operaciones en curso y los clientes en un solo lugar.
- Hacer más fácil la forma de hacer negocios con clientes y empleados.
- Aumentar el ratio de cierre de nuevas oportunidades.