

Gestión de clientes y/o proveedores

Digitaliza y optimiza la gestión de las relaciones comerciales con tus clientes y proveedores

Funcionalidades y servicios:

Gestión de clientes: serás capaz de almacenar y consultar los datos de cada uno de tus clientes, desde su alta como oportunidad de negocio, y simular la compra de productos o contratación de servicios.

Gestión de Clientes potenciales (Leads): podrás dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads te permitirán su gestión comercial con el objetivo de convertirlos en clientes. Adicionalmente podrás parametrizar reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.

Gestión de oportunidades: tendrás la posibilidad de gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Además, podrás comprobar el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).

Acciones o tareas comerciales: la herramienta implantada por el Agente Digitalizador de tu elección te permitirá crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.

Reporting, planificación y seguimiento comercial: podrás realizar seguimiento mediante indicadores (KPI's), listado de oportunidades, y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función de tus necesidades. Podrás también generar informes para el seguimiento y monitorización de tu actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes podrán mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.

Alertas: serás capaz de visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).

Gestión documental: la solución incluirá un software para la gestión centralizada de la documentación capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a tu actividad comercial, como los que proporcionados por los propios clientes.

Diseño Responsive: tendrás una interfaz funcional en todo tipo de dispositivos.

Integración con diversas plataformas: dispondrás de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de toda tu empresa.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

Primera: 70 %

Segunda: 30 %

Importe máximo de la ayuda:

0 < 3 empleados: 2.000€ (incluye 1 usuario)

3 < 9 empleados: 2.000€ (incluye 1 usuario)

10 < 50 empleados: 4.000€ (incluye 3 usuarios)

[Más información](#)