

10:00 AM

3:04 PM



Uraunio

Contraseña

Aceptar



MÓDULO **ANÁLISIS**

“La evolución del ERP
basado en tecnología 100% Web”

La integración de Workmanagement entre sus principales módulos como son, el CRM, proyectos y Gestión online derivan en una información que se escala en tres apartados fundamentales en función al grado de resultados que queramos obtener.

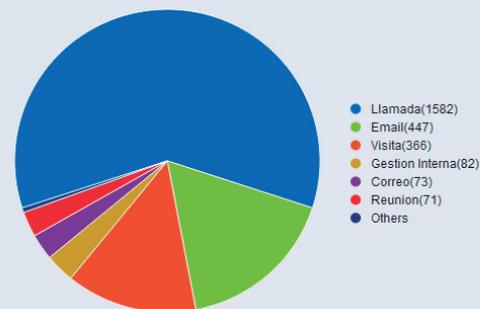
Volver

Profesional: Todos Desde Año: 2013 Hasta Año: 2013

ANALISIS -> Cuadro mando (cmi) -> CRM -> Acciones comerciales por profesional

ACCIONES COMERCIALES		
Acción	Cantidad	Porcentaje
Correo	73	2,77 %
Demo Online	9	0,34 %
Email	447	16,97 %
FAX	1	0,04 %
Gestion Interna	82	3,11 %
Llamada	1582	60,06 %
Mensaje	1	0,04 %
Reunion	71	2,70 %
Visita	366	13,90 %
Web	2	0,08 %
TOTAL	2634	100 %

Resumen acciones comerciales



RESULTADO ACCIONES (REALIZADAS)		
Resultado Acción	Cantidad	Porcentaje
SOLICITUD DE INFORMACION	363	13,78 %
CANCELADA POR EL CLIENTE	12	0,46 %
CANCELADA POR EL COMERCIAL	240	9,11 %
CITA CONCERTADA	39	1,48 %
ENVIO DE INFORMACION	273	10,36 %
INTERESADO EN PARTE	98	3,72 %
NO INTERESADO / VENTA PERDIDA	189	7,18 %
OPORTUNIDAD DE VENTA	44	1,67 %
SOLICITUD DE INFORMACION	106	4,02 %
VENTA GANADA	18	0,68 %
VOLVER A LLAMAR	1252	47,53 %
TOTAL	2634	100 %

Resumen resultado de acciones comerciales



Cuadro de mando integral (CMI), nos da la información a nivel general de resultados en función a parámetros establecidos en la aplicación y con la cual podemos tomar decisiones estratégicas en nuestra organización operativa.

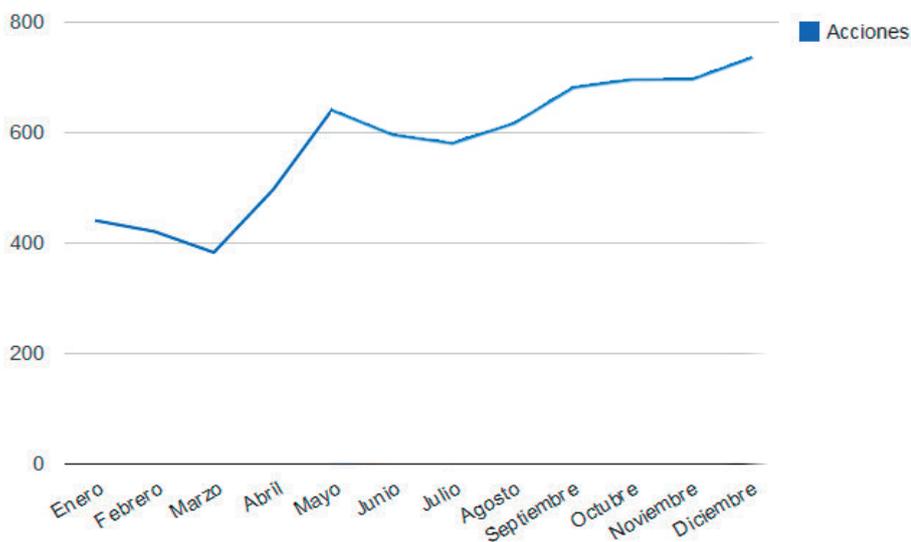
Bussines Inteligence

(Conocimiento) nos permite conocer esos porcentajes e importes del mando integral mes a mes para tener un conocimiento más detallado del resultado de la información.

Analisis: Bussines I. (Conocimiento) -> Administracion

Volver

Nuevas acciones comerciales por meses





- -
 -
 -
 - ● ●
- Informes**, nos especifica la información detallada por cada filtro de resultado que le pidamos en función al tipo de opción donde nos encontremos.

