

10:00 AM

3:04 PM



Uraunio

Contraseña

Aceptar



MÓDULO **CRM**

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

La capacidad del CRM de WorkManagement permite administrar todos los contactos comerciales de su empresa, agilizando a través de las opciones del CRM la posibilidad de realizar seguimiento al contacto, presupuestos, campañas comerciales o ver las oportunidades de negocio existentes con cada uno de ellos o en general.

Notas/Llamada	Llamada	Mensaje	De Prof.	Fecha	Accion
C		QUIERE QUE LE DEVUE	fernando	14/03/13 16:51	
C	SULTORES, S.L	ME HA LLAMADO ANDRES	diego	10/04/13 18:28	
A		Intranet sharepoint	pedro	06/05/13 11:41	
C	NUEL	QUIERE QUE LE DEVUE	fernando	06/05/13 13:48	
C		QUIERE INFORMACION D	fernando	09/05/13 12:15	
F		QUIERE INFORMACION S	antonio	10/05/13 10:05	
F		Quieren informarse s	crisrina	23/05/13 16:33	
C		HA LLAMADO CURRO DE	crisrina	24/05/13 18:33	
F		Quiere que le llames	silvia	04/06/13 11:50	



WorkManagement CRM comienza a través de una llamada gestionada en con la opción **Notas** de la aplicación la cual se puede convertir fácilmente en un presupuesto, un parte de trabajo de la gestión de proyectos o una oportunidad de negocio derivada de esa llamada, la aplicación permite enviar automáticamente un correo electrónico a la persona a la que va dedicada la llamada para gestionar dicha llamada desde un dispositivo móvil.

La opción **Agenda** permite coordinar todo el trabajo tanto comercial de un usuario o de un departamento así como el calendario de procesos y tareas de la empresa, pudiendo ver en cada momento y día el flujo de trabajo de toda la organización, pudiendo cambiar fechas de disposición con solo arrastrar el evento dentro del calendario

CRM: Agenda						
Junio 2013						
Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab	Dom
27 12:49 Parte trabajo	28	29 11:50 Parte trabajo 11:53 Parte trabajo	30	31	1	2 12:00 ESTUDIO NECESIDADES DISEÑO
3 14:00 GESTION CON CLIENTES	4 09:00 Accion comercial de ECOINTEGRAL INGENIERIA S.L. 09:00 Accion comercial de MONDICOR, S.L.	5	6	7	8 12:30 MODULO DE TRASPASO DE ARTICULOS DIRECTOR-WEB	9

Las acciones comerciales de sus clientes potenciales se verán reforzadas con el control y seguimiento de las mismas que la aplicación dispone, podrá consultar todas las acciones derivadas de su fuerza comercial tanto de un usuario de la aplicación como de todo un departamento, a través de las acciones comerciales y la agenda dispondrá de avisos con fecha de compromiso de tal forma que el sistema le recordará la acción comercial pendiente grabándola o creándole una nueva acción comercial para el posterior seguimiento a través de correo electrónico, llamadas o reuniones con sus clientes.

El resultado de sus acciones comerciales generará en una solicitud de presupuesto, en la cual podrá a través de sus diferentes estados saber en cada momento la situación de su presupuesto, si se ha entregado, se ha elaborado, se rechazó y el motivo del rechazo

o si está aprobado, podrá saber la fecha de compromiso establecida para la entrega del presupuesto y elaborarlo a través de la **opción de presupuestos**, esta opción automatiza la creación de ofertas a sus clientes a través de kits de productos preestablecidos de manera que podrá elaborar una oferta rápidamente eligiendo el kit de producto o el material a presupuestar, el presupuesto es totalmente editable y se

CRM: Clientes potenciales

+ Nuevo todos

General Otros datos Centros Contactos **Acciones comerciales** Presupuestos

Periodo 2013 Realizadas (8) No realizadas (0) Todas Imprimir Borrar

<input type="checkbox"/>	Fecha Accion	Fecha Compromiso	Realizado	Campaña	Presupuesto
<input type="checkbox"/>	29/05/2013	03/06/2013 14:14	●		CONTABILIDAD DIRECTOR
<input type="checkbox"/>	30/05/2013	04/06/2013 08:27	●		CONTABILIDAD DIRECTOR
<input type="checkbox"/>	30/05/2013	04/06/2013			
<input type="checkbox"/>	30/05/2013	04/06/2013			
<input type="checkbox"/>	30/05/2013	04/06/2013			
<input type="checkbox"/>	03/06/2013	03/06/2013 12:31	● 🍌		CONTABILIDAD DIRECTOR
<input type="checkbox"/>	03/06/2013	08/06/2013 12:34	●		CONTABILIDAD DIRECTOR
<input type="checkbox"/>	03/06/2013	08/06/2013 12:36	●		LABORAL EMPRESAS

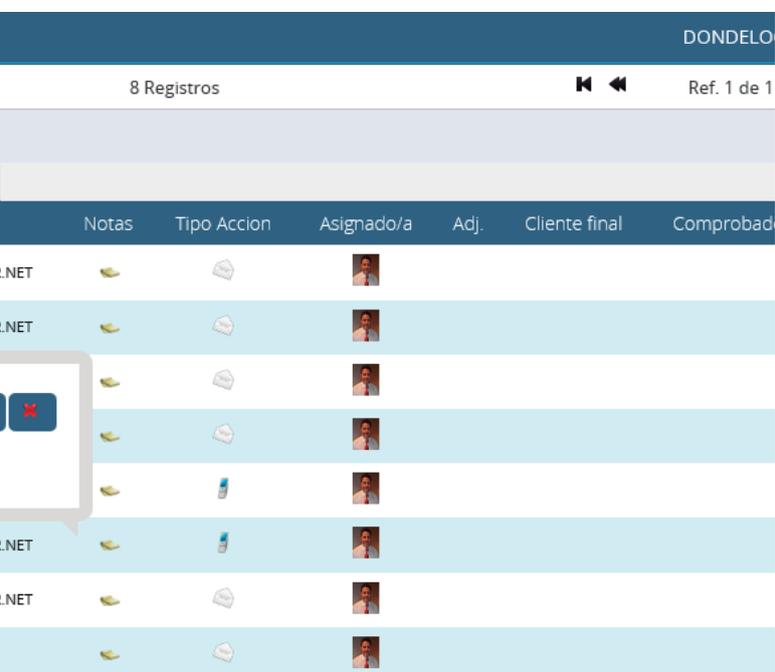
Notas

QUIERE ADEMAS OTRA EMPRESA MAS CONTABILIDAD Y EL MODULO DE LABORAL PARA 4 EMPRESAS A PARTE

puede enviar por mail a través de el botón enviar mail que recogerá a la persona que tenga en su ficha de contacto para envíale el presupuesto a la persona o departamento adecuado. El registro del presupuesto queda grabado para conocer en cada momento el estado de cada presupuesto que se envío y el estado del mismo.

Con la **opción de vendedores** podrá dar de alta a todos los comerciales de su empresa adjuntándoles sus condiciones delegaciones de las que provienen y conociendo en cada

momento el estado tanto de los gastos derivados de sus acciones comerciales como sus liquidaciones a través de informes.



	Notas	Tipo Accion	Asignado/a	Adj.	Cliente final	Comprobado
.NET						
.NET						
.NET						
.NET						

Estos vendedores pueden pertenecer al canal de ventas de su empresa que a través de la **opción de red comercial** tendría organizado de forma que sus delegaciones, colaboradores o agentes estén registrados y

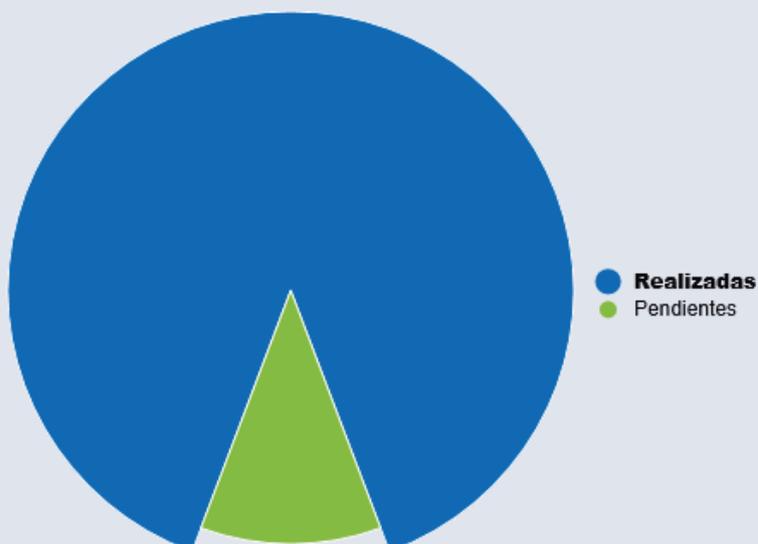
a su vez los vendedores pueden estar adjuntos a esta red comercial de la cual se pueden sacar liquidaciones derivadas de las acciones comerciales de las mismas.

La **opción de campañas comerciales**, permite elaborar una campaña comercial económica o informativa para sus productos o familias de productos. La creación de la campaña controla no solo el estado y el tipo de campaña sino todas las acciones comerciales que se derivan de una campaña, estas acciones comerciales se pueden crear automáticamente para que a partir de los parámetros que usted decida cree todas las acciones comerciales necesarias para dicha campaña. Podrá controlar los gastos que se deriven de esa campaña y saber en cada momento el estado de esa campaña para analizar no solo las acciones comerciales realizadas sino el % de efectividad, el tipo de acciones realizadas, los presupuestos realizados y el beneficio y margen generado.

OBJETIVOS DE LA CAMPAÑA COMERCIAL

	Previsto	Real	Desviación
Ingresos	3000	0	-3.000,00
Coste	0	100	100,00
Beneficio	3.000,00	-100,00	-3.100,00
% Rentabilidad	100,00 %	0 %	-100,00 €
Tiempo de la campaña			

Indicador acciones realizadas



RESULTADO ACCIÓN (REALIZADAS)

Acción	Cantidad	Porcentaje
	1	0,12 %
CANCELADA POR EL COMERCIAL	75	8,65 %
CITA CONCERTADA	7	0,81 %
ENVIO DE INFORMACION	45	5,19 %
INTERESADO EN PARTE	2	0,23 %
NO INTERESADO / VENTA PERDIDA	119	13,73 %
OPORTUNIDAD DE VENTA	9	1,04 %
SOLICITUD DE INFORMACION	1	0,12 %
VENTA GANADA	1	0,12 %
VOLVER A LLAMAR	607	70,01 %

ACCIONES COMERCIALES POR PROFESIONAL

Profesional	Cantidad	Porcentaje
fernando	864	99,65 %
inma	1	0,12 %
josemanuel	1	0,12 %
pedro	1	0,12 %

PROFESIONAL (EFECTIVIDAD ACCIONES)

Profesional	Cantidad	Porcentaje
-------------	----------	------------

Además dispone de una opción de **oportunidades de negocio**, en la cual dispone de toda la información necesaria de todas las oportunidades de venta que tenga futuras con sus clientes y que en un futuro podrían traducirse en ventas reales.

La gestión de la postventa y envío de sms o la generación de newsletters de publicidad es la opción en la que podrá enviar a sus clientes a través de la opción de **boletines mail**, le permitiría elaborar su publicidad o boletín de noticias y con la cual podrían enviarse a todos sus contactos registrados en la aplicación para que automáticamente se les envíen un correo electrónico a todos los que según se parametrize queramos que les llegue dicha publicidad con la salvedad de programar el envío en fecha y hora.

Dispondrá de Herramientas para exportar a calendarios tanto de Outlook como de google calendar, herramientas para generar Vcard de sus contactos, herramientas de importación de clientes potenciales desde un cuaderno excell o crear plantillas de documentos para que al enviar mail desde la aplicación desde las opciones de presupuestos o acciones comerciales automáticamente seleccione la plantilla del documento para que de este modo los documentos corporativos relacionados de su empresa sean comunes para cualquier usuario de la aplicación.

