



¡Establece
comunicación
estratégica
con tus clientes!

CRM Postventa WEB

¡Mejora la gestión de la atención a clientes!

CRM Postventa Web, es una herramienta multiplataforma y multibase de datos para la gestión de la atención a clientes; CRM Postventa Web te permite:

- Centralizar tu departamento de atención telefónica de postventa
- Atender, dar seguimiento y retener clientes con planes de comunicación personalizados por marca y por base de datos
- Establecer una comunicación continua con tus prospectos/clientes de acuerdo a los registros de hábito de manejo y a las reglas de negocio de cada marca
- Sugerir a tu cliente visitas de mantenimiento adecuadas, incrementando el número de visitas a tu centro de servicio.
- Sincronizar con tu DMS a tus clientes, pedidos, ventas, entregas e inventario
- Generar campañas de seguimiento, manuales y automatizadas, segmentadas de acuerdo a tus necesidades
- Medir a tu equipo de ventas a través a través de reportes personalizados

¡CRM Postventa Web identifica las oportunidades de retención!



Funcionalidades Ventas

Plan de seguimiento

Envía correos a tus clientes y genera actividades a tu equipo de ventas, todo de manera automática, de acuerdo al avance del prospecto dentro de su ciclo de venta

Comunicación

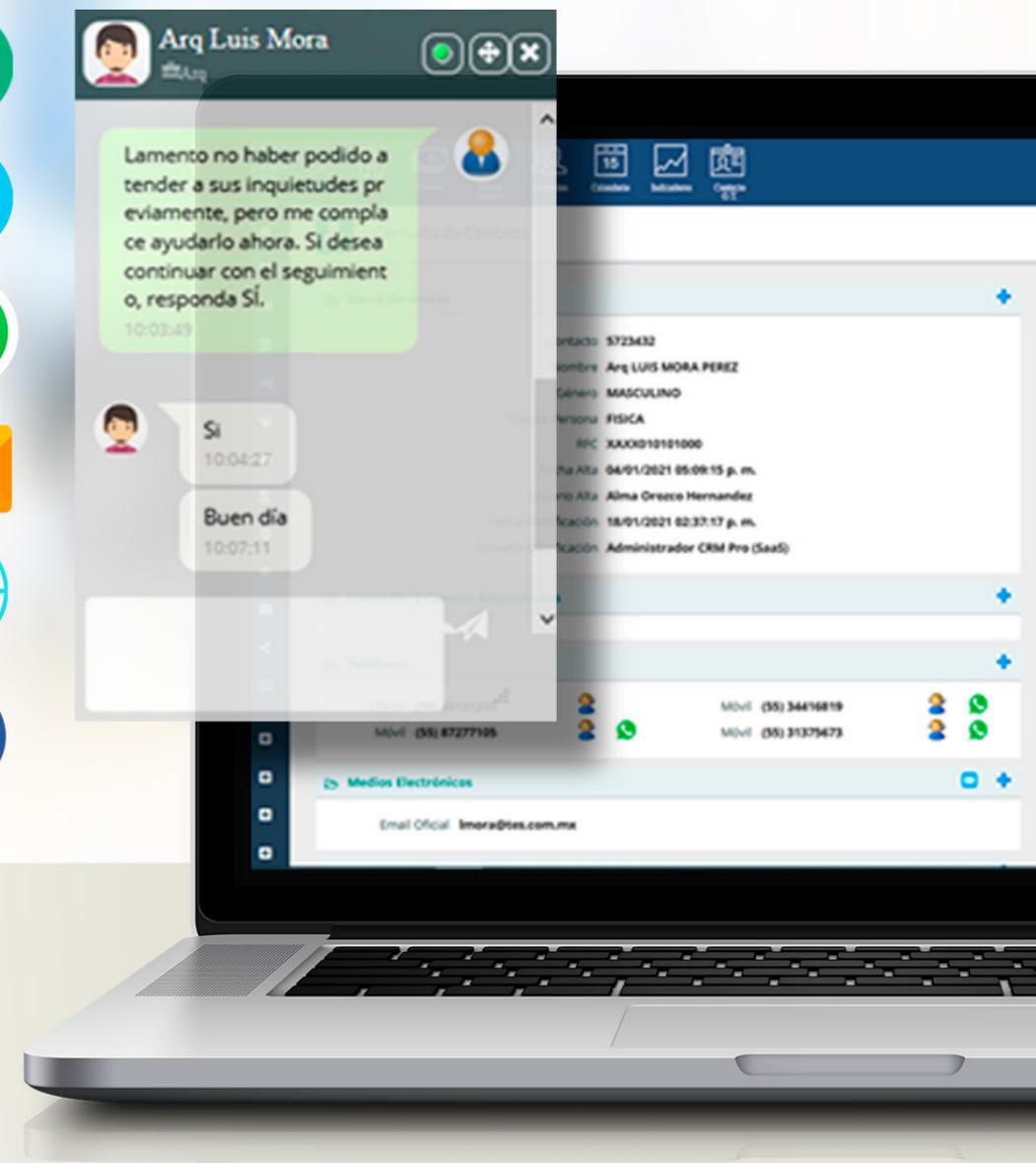
Da seguimiento a tus clientes y prospectos por diferentes medios de comunicación, Telefonía VoIP, Email, WhatsApp, ¡todo desde la misma plataforma!

Leads digitales

Conecta tus formularios web y tus redes sociales para recibir prospección de fuentes distintas al piso de ventas

Promociones

Visualiza todas las promociones a las que tu cliente puede acceder.



Funcionalidades postventa

¡El sistema se configura según las reglas de negocio de cada marca!

Llamadas de retención

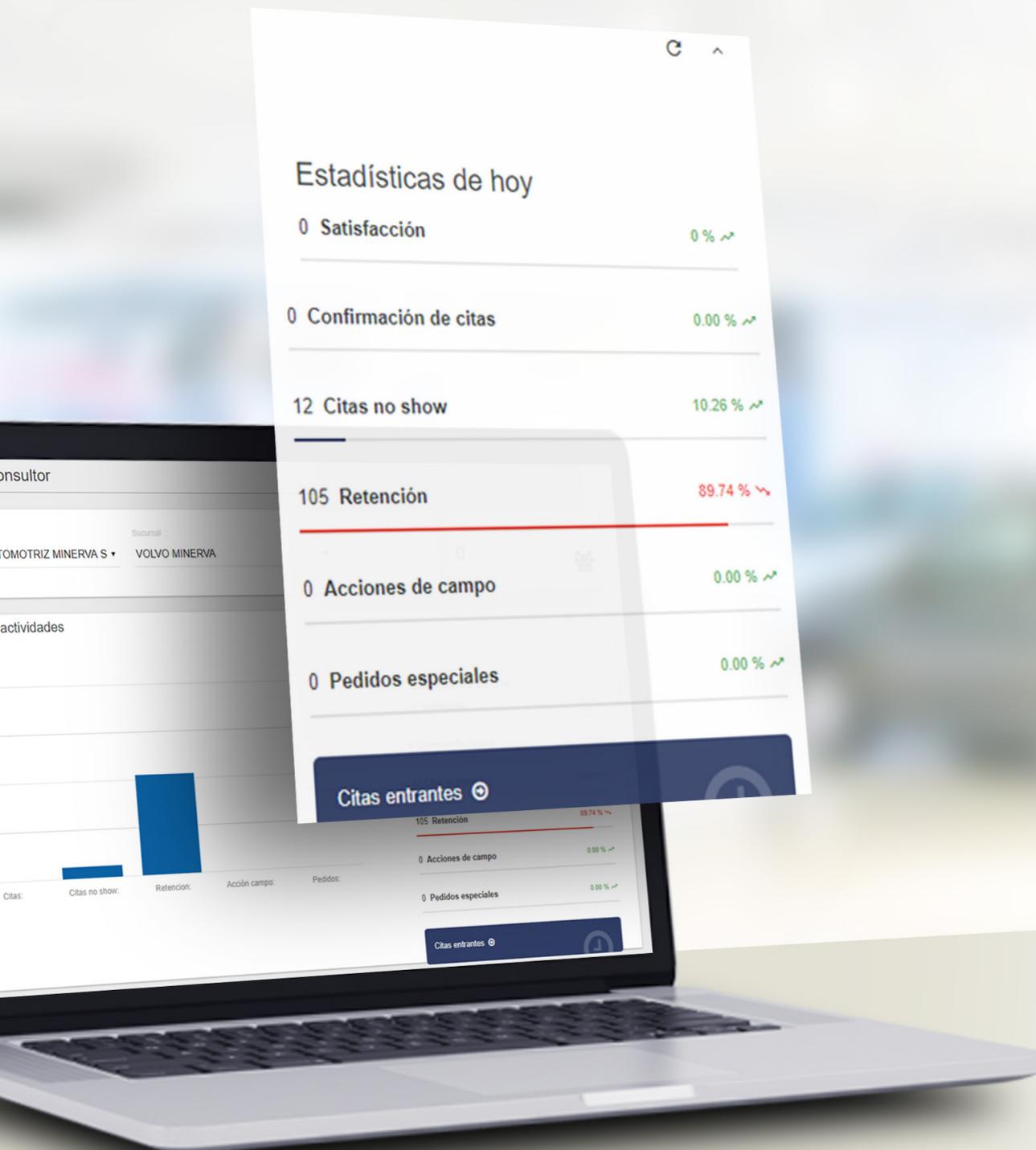
- Plan de comunicación personalizado por marca y por base de datos
- Prospección a clientes conforme a las reglas de negocio (vehículos vendidos, en servicio, por tiempo, por kilometraje, etc...)

Llamadas de Confirmación de Citas

- Recordatorio de llamadas
- Autoasignación de actividades a los operadores telefónicos
- Seguimiento en tiempo real

Llamadas de No Show (No asistió)

- Recordatorio de llamadas
- Seguimiento en tiempo real
- Autoasignación de actividad para seguimiento inmediato



Seguimiento

Seguimiento de actividades

- Permite al operador telefónico contar con sus actividades diarias

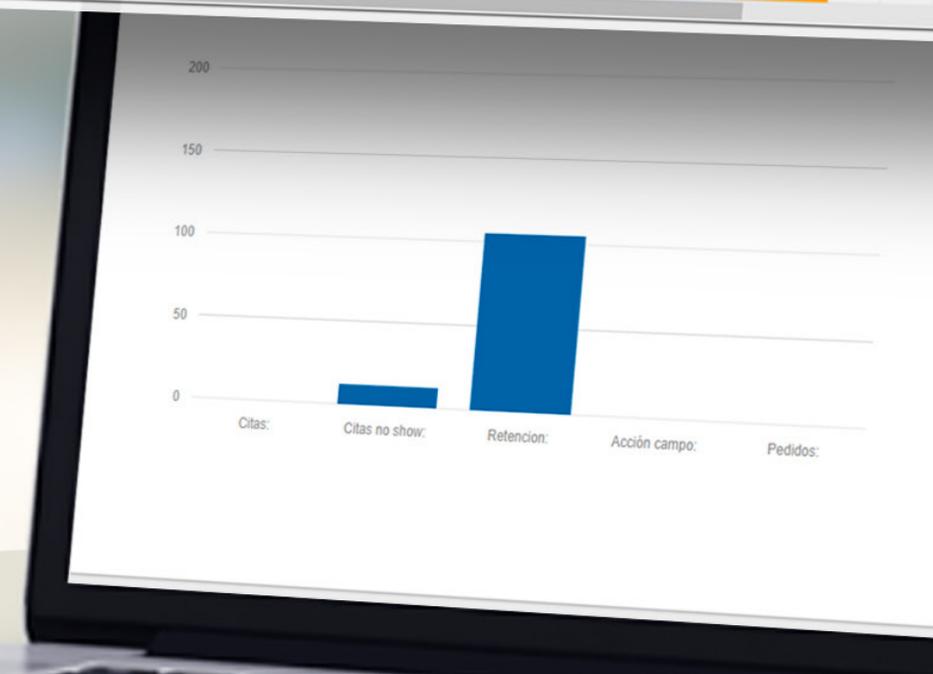
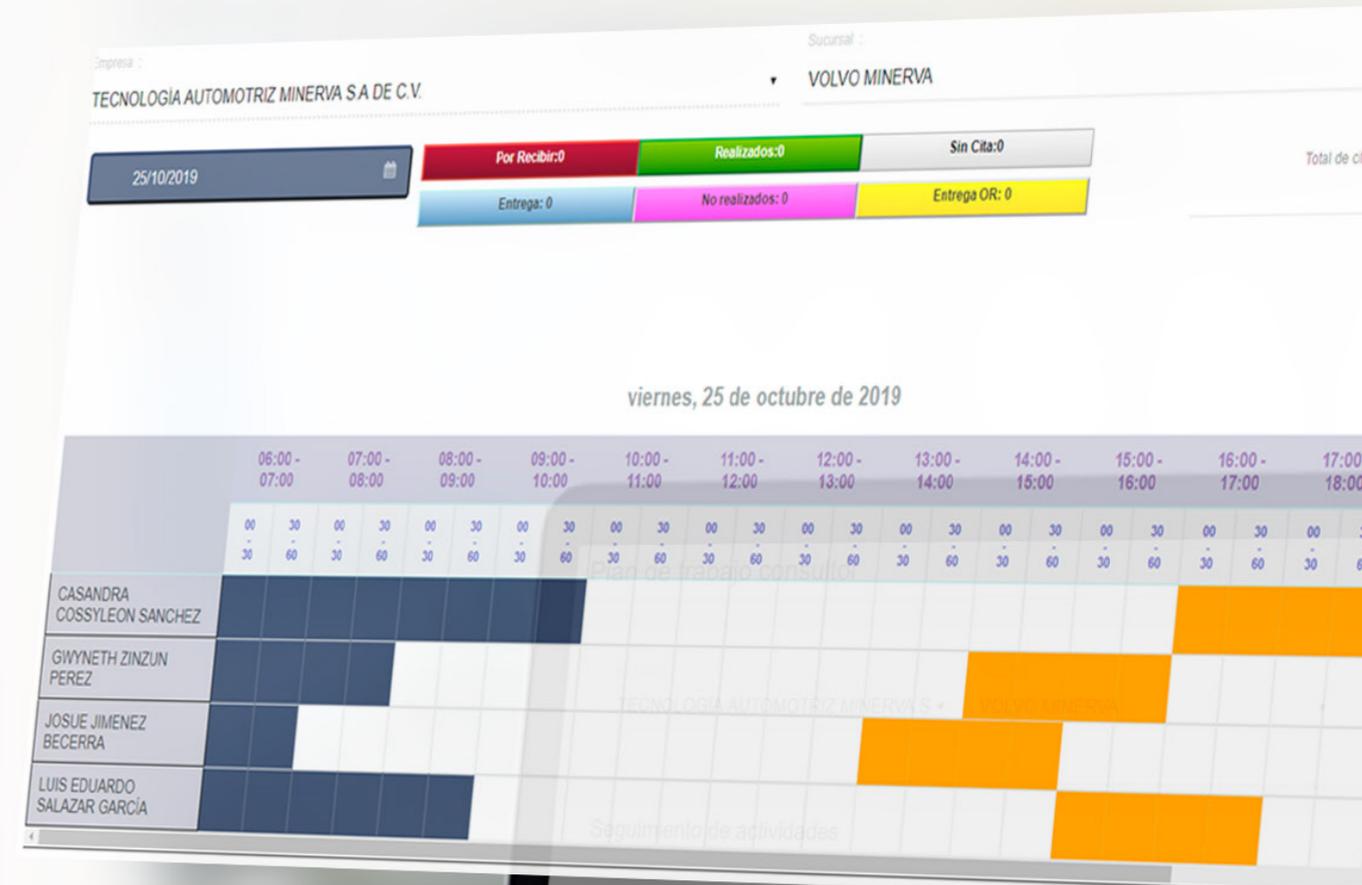
¿Tienes un Grupo y vendes varias marcas?

Podrás dar seguimiento a los clientes de la distribuidora en una sola pantalla

- Selección de empresa y sucursal

Generación de citas (Proactivas y reactivas)

¡Puedes transferir prospectos entre sucursales y generar la cita con un solo sistema!



VENTAJAS

1. Conocimiento total de tus clientes y vehículos
2. Identifica necesidades y oportunidades de venta
3. Se enlaza con Business Pro, las citas se verán reflejadas en el DMS
4. Tecnología Web, siempre en línea
5. Flujo de ventas personalizado
6. Interfaz ágil y amigable
7. Reportes y estadísticas de satisfacción KPI'S
8. Contacto inmediato de campañas, operaciones pendientes y cierre de ordenes
9. Administración inteligente de prospección y clientes
10. Centro de contacto Centralizado
11. Llamadas telefónicas integradas por Voz/IP
12. Gestión de quejas



Technology strategies and solutions provider

contacto@businesspro.mx

(55) 5020 2500

www.business-pro.com.mx