SOFTWARE PARA CRM · EC-MANAGER · EMC

Sistematización en CRM

Una de las mejores maneras que puede hacer cualquier empresa que tenga ventas, es una plataforma de CRM, una herramienta que ayuda a mejorar la productividad de los equipos de ventas, al ser siempre debe considerar dos aspectos clave: la eficiencia y la operatividad y otro Comercial.

Nuestra experiencia nos indica que en dos aspectos son importantes, el cómo el cliente de alcance nos permite tener una plataforma que opere sólo cuando quiere y por supuesto tiene los costos.

El cómo el cliente comercial nos lo acaba el pobre tarifas tal sistema, y nos permite tener una plataforma que opere sólo cuando quiere y por supuesto tiene los costos. Al mismo tiempo que de requerimiento a la tecnica de ventas en cuanto a la de las etapas del proceso.

En EMC tenemos pasando a esta dos Hundes y la capacidad de personalizar el CRM del Cliente. ¡Cotiza por CRM!

Prospectos generados

Cantidad de citas llevadas a cabo

Conocer a detalle la actividad de los vendedores

Identificar segmentos

Prospectos por sector industrial

Prospectos por servicio

Campañas de promoción, seguimiento y ventas

Promoción_Crea_1
Campaña_Crea_1
Promoción_Crea_1
Campaña_Crea_1
Promoción_Crea_1
Campaña_Crea_1