

Le gustaría obtener más clientes para su negocio?



Dele un seguimiento correcto a sus prospectos y aumente sus ventas.

CONVIERTA CADA CONTACTO EN UNA VENTA

Cuando su empresa recién comenzó a vender y los clientes se sentían bien atendidos, nos compraban. Pasaba el tiempo y nos seguían comprando. En esta etapa no teníamos problemas de acordarnos de todo, ya que teníamos pocos clientes y suficiente memoria para recordarlos a cada uno y poder hacerles un buen seguimiento.

¿Cómo mantener ese correcto seguimiento cuando su lista de clientes creció a docenas o a cientos, y cada día tenemos algo nuevo que recordar? ¿Cómo llevar un registro de sus datos personales, preferencias o historial de cada acción que realizamos con ellos? ¿De donde sacaremos sus datos cuando estemos buscando determinado perfil de clientes a quienes les puede interesar nuestro nuevo producto, si no tenemos un adecuado registro de esta información? ¿De dónde podemos sacar un listado de mails actualizado día a día para mandarles mailing con novedades o promociones?

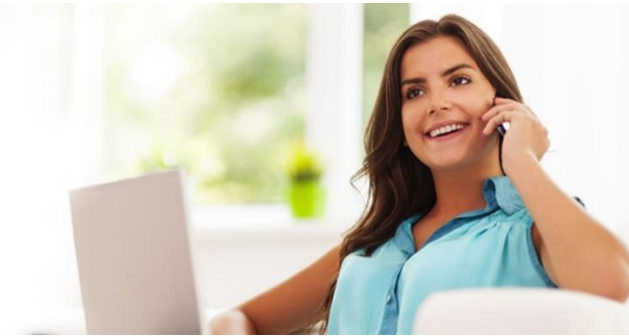
La respuesta es muy sencilla... con **WIT CRM!**

¿Qué es un CRM?

CRM son las iniciales de **Customer Relationship Management**, el sistema donde se centraliza todos los datos de sus clientes, registrando cada interacción que usted o sus empleados tienen con ellos para conocerlos y responder a sus necesidades de forma eficaz y en el momento exacto.

También le ayudará a llevar un registro automático de todos los contactos que reciba a través de su web, su mail, campañas publicitarias, portales, redes sociales, etc. proporcionándole un sistema organizado para estar en contacto con todos y cada uno de ellos hasta que se conviertan en clientes.

Características Principales:

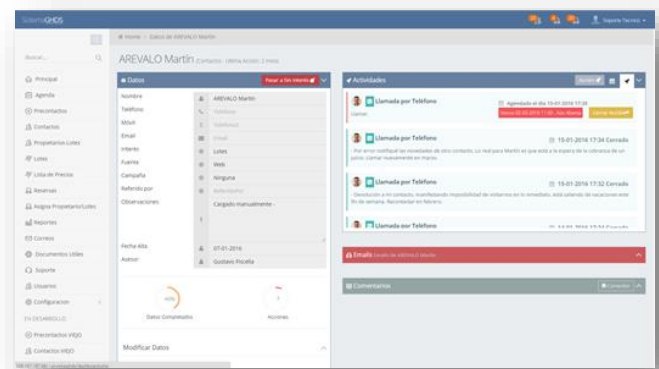


1. Conexión automática con sus potenciales clientes.

El sistema toma automáticamente todos los datos que reciba desde su sitio web, su email de consulta, campañas en Google, Facebook, Redes sociales, etc.

2. Toda la información de quienes buscan su producto a un solo Click!

Podrá consultar fácilmente: Datos generales de sus prospectos y cliente (nombre, teléfonos, dirección, cumpleaños, etc.). Medio de contacto y origen del cliente, Características del producto consultado, mensajes del cliente, productos que se le ofrecieron, comentarios que hacen sus empleados.



3. Recordatorio de citas, compromisos, llamadas y oportunidades de negocio.

Con los módulos de "Agenda" y "Correos" podrás registrar los compromisos que tiene con sus prospectos y clientes, y WIT CRM se encargará de recordárselos con un sistema tipo semáforo, poniendo en naranja las tareas para el día, y en rojo las tareas ya vencidas. Esto permite un mejor control de las acciones para cada vendedor y el que lleve el gerente comercial de todo su equipo.

4. Seguimiento de mails.

Con el módulo de "Correos" podrás llevar un seguimiento de los mails que se mandan a los clientes y sus respuestas te entrarán automáticamente también al CRM. Esto permite mantener un contacto fluido. Todos los mails se enviarán con la firma de cada asesor y/o empleado de su empresa.

5. Campañas de seguimiento personalizadas.

Usted es el profesional en su rubro y sabe que tareas llevar a cabo para lograr sus objetivos de ventas. Sin embargo cuando el número de prospectos ha crecido exponencialmente es difícil hacerlo. Por eso WIT CRM le ayudará de manera ordenada y sistemática se lleven a cabo las CAMPAÑAS o actividades que garanticen el fortalecimiento de la relación con tus clientes. Cree sus campañas de acuerdo al perfil de tus clientes y el CRM garantizará que su equipo de ventas la lleve a cabo.

6. Plantilla de mails personalizable.

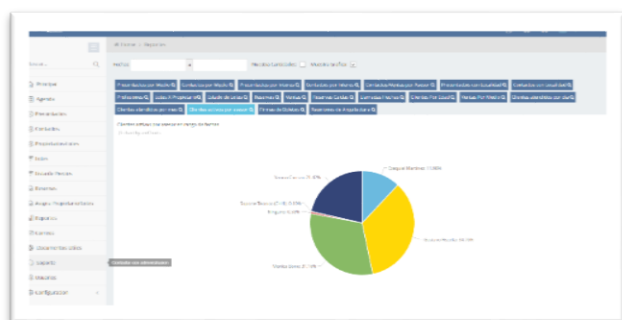
Se podrán guardar diferentes plantillas de emails, a fin de agilizar y unificar las respuestas a los distintos clientes con un solo click. Una vez aplicadas igualmente también se pueden personalizar o modificar según el cliente o la situación.

7. Fácil supervisión de su personal de ventas.

Ya no tendrá que esperar a la reunión semanal para evaluar y supervisar a sus vendedores ya que con este software los gerentes estarán siempre enterados de lo que hacen los vendedores, que citas tienen, el resultado de los compromisos, cuantos y que prospectos han descartado, cuantos inmuebles han vendido, cuantos han catalogado como "sin interés" y porque, etc.

8. Reportes indispensables para la toma de decisiones.

El gerente podrá tomar decisiones antes de que la empresa pierda al cliente apoyándose en los avisos del sistema y los reportes como:



sistema y los reportes como:

- ✓ Reporte de actividades por asesor
- ✓ Reporte de efectividad de medios
- ✓ Reporte de clientes descartados
- ✓ Reporte de clientes en seguimiento
- ✓ Reporte de llamadas
- ✓ Otros

9. El acceso en cualquier momento y en cualquier lugar.

Los usuarios del sistema pueden acceder desde cualquier lugar donde se encuentren, solo requieren una conexión a Internet y tendrán acceso a todas y cada una de las funciones del sistema, tal como si estuvieran sentados en la oficina.

10. Distintos niveles de accesos y permisos.

Personalice los niveles y permisos de acceso de sus empleados a cada módulo del sistema, según la estructura y dinámica de trabajo de su empresa.

11. Conexión a distintas plataformas como ser Mercado Libre, Chat Online, Tiendas de Pedidos Online.

WIT CRM se puede conectar directamente con los mails que llegan de Mercado Libre, del Chat web online o de la web tienda online con una simple configuración para que ningún contacto se pierda.

12. Defina su estrategia, cuéntenos sus necesidades y WIT CRM se encargará de que se lleve a cabo!

Usted es quien mejor conoce su empresa y los productos que brindan. Cuéntenos como le gustaría personalizar su CRM y si está dentro de nuestras posibilidades, lo personalizaremos de forma que su empresa se sienta más cómoda en el proceso de implementación.

13. Utilizamos servidores seguros.

La información de nuestros clientes es de vital importancia para nosotros, tanto como para Usted. Es por ello que tenemos servidores propios, radicados en Estados Unidos, con todas las medidas de seguridad para que su información esté debidamente protegida.

14. Soporte Técnico y actualizaciones incluidas.

Nuestros operadores estarán siempre atendiendo sus necesidades técnicas brindando la mejor asistencia. Estamos permanentemente mejorando el sistema y adecuándolo a las nuevas tecnologías y las actualizaciones que se le vayan haciendo están incluidas en su abono.

¡El éxito de **nuestros clientes**
es nuestro **Éxito!**