



Simple Marketing

Oggi molti imprenditori sono sempre più convinti che la focalizzazione sul cliente rappresenta una delle leve a disposizione delle aziende per costruire il proprio futuro commerciale e rappresentano una delle principali regole del CRM (Customer Relationship Management).

Tenedo conto di queste esigenze, noi di Progetti & Sistemi che con i nostri software accompagniamo da anni le aziende nel loro processo di sviluppo, abbiamo realizzato un nuovo prodotto con caratteristiche innovative per la gestione del cliente: **Simple Marketing**.

Si parte creando delle liste di contatti (eventualmente importati da elenchi acquistati su file di testo o importati da altri software gestionali), oppure liste create a partire dall'elenco dei clienti presenti negli archivi di Simple e filtrati in base a criteri di ricerca personalizzabili (categoria, città provincia, ecc.). Ad esempio è possibile creare una lista contenente le anagrafiche di tutti i contatti maturati durante lo svolgimento di una fiera, permettendo di organizzare il lavoro al rientro in azienda: a

mano a mano che le trattative andranno avanti, per ciascun contatto si avrà lo storico di ciò che è avvenuto (conversazioni, email, fax, documenti word/excel/pdf, ecc.), avendo la possibilità di assegnare un stato personalizzabile (contatto da chiamare, presentata offerta, attesa di conferma, ecc.).

Tutti gli stati sono personalizzabili sia nell'aspetto richiesto nella visualizzazione (colore, grassetto) sia, soprattutto, nelle automazioni desiderate (invia email, crea appuntamento, prenota nuova chiamata, ecc.).

Stretta è anche l'integrazione con il calendario nel quale è possibile visualizzare gli appuntamenti per ciascun operatore, trovando, se lo si desidera e se si dispone dei relativi moduli, anche tutte gli ulteriori appuntamenti relativi ad assistenze tecniche. L'elenco degli appuntamenti è stampabile ed esportabile in Word, Excel o sotto forma di pagina html.

Ideale per i call-center che si occupano di telemarketing in quanto hanno la possibilità di suddividere le chiamate da effettuare, assegnandole ai vari operatori.

Come il sogno
€conomico
di ogni azienda
diventa realtà