

eac CRM Cloud

Eac CRM Cloud, es la solución para la gestión y control de las actividades de su Departamento Comercial/Ventas y de la Atención al cliente.

Es una avanzada herramienta que facilita el trabajo a todos los miembros de la organización, colaboradores y agentes, involucrados en estas tareas, ya que les proporciona valiosa información en tiempo real que contribuye de forma importante en lograr una mayor efectividad en las tareas que desempeñan, así como a prestar un mejor servicio al cliente.

Esta herramienta puede ser usada en la oficina o en la calle desde una Tablet o un Portátil, por los miembros de su Dpto. Comercial para facilitar sus tareas (Consulta de datos, seguimiento de clientes, registro de acciones/gestiones, nuevas oportunidades,...,etc).

The screenshot displays the Eac CRM Cloud interface. At the top, there are navigation tabs: Comercial - Marketing, Agenda, Actividades, Tareas, and Información. Below this is a search bar and a list of opportunities. The main window shows a detailed view of a client, 'TARECA VENDING S.L.', with fields for Código (98690), Nombre (TARECA VENDING S.L.), and Código como cliente (4300081484). A map shows the location of the client in Paterna, Valencia. The interface also includes a sidebar with a list of clients and various icons for different modules.

Eac CRM Cloud, es una herramienta imprescindible para la Dirección Comercial y la Gerencia, facilita mediante sus Cuadros de Mando, indicadores, estadísticas y alarmas, la gestión de estas actividades, el análisis de datos, y el conocimiento inmediato de las situaciones para la toma de decisiones.

The screenshot shows the 'Cuadros resumen' (Summary Dashboards) section of the Eac CRM Cloud interface. It includes a dropdown for 'Vendedor' (Todos) and a date range selector for 'Periodo' (20/10/2015 al 02/11/2015). A table shows 'Nuevos contactos' (398614). Below this is a 'Ventas pipeline' (Sales Pipeline) chart showing the number of opportunities at different stages: 25 in 'Pte. calificar', 2 in 'En negociación', 4 in '50% - Probabilidad cierre', and 0 in '75% - Probabilidad cierre' and '99% - Probabilidad cierre'. To the right is a pie chart titled 'Origen de las oportunidades' (Origin of opportunities) showing: Búsqueda internet (72%), Solicitud de cliente (25%), and Gestión comercial (2%).



PRODUCTOS & SERVICIOS

Eac CRM Cloud, facilita la gestión de las áreas:

- Comercial y Marketing.
- Comercial - Bussines Intelligence.
- Atención al cliente.
- Base de Datos de Conocimiento

Mediante el módulo **Comercial y Marketing**, facilita a todos los miembros implicados, la gestión de los potenciales clientes, las oportunidades de negocio, el seguimiento de estas, el registro de las acciones realizadas, el archivo electrónico de documentos asociados, la organización de campañas/Planes de acción, la preparación de email marketing, y sobre todo el análisis de las actividades y de sus resultados.

A la Dirección Comercial y/o Gerencia, facilita el control y gestión de las actividades realizadas, de cada miembro del equipo y asegura la disponibilidad y almacenamiento de toda esta valiosa información en el sistema, lo que permitirá darle la adecuada continuidad a las gestiones en caso necesario.

Mediante el módulo **Comercial Bussines Intelligence**, facilita a todos los miembros del Dpto Comercial (Dirección, Mandos intermedios, Vendedores) la información (estadísticas, indicadores y alarmas), que precisan para lograr la mejor efectividad comercial. Mediante las estadísticas, los indicadores y sobre todo mediante el sistema de alarmas, pueden concentrarse en aquellos clientes, aspectos y/o áreas que demandan su atención. Este valioso sistema estadístico de las actividades comerciales, con orientación B.I (Bussines Intelligence), se alimenta de los datos proporcionada por su programa de gestión. (Configuración y/o desarrollo de módulos de conectividad que permiten la integración automática con su ERP).

Mediante el módulo **Atención al cliente**, facilita la gestión, control y seguimiento del servicio postventa, es decir todas las demandas que realice el cliente relativas a; reclamaciones, quejas, incidencias,..., las al ser registradas y gestionadas a través del sistema, facilita a todos los miembros que tengan que tratarlas, toda la información sobre las acciones y gestiones realizadas hasta su cierre. Este módulo facilita a la dirección y a los responsables departamentales, la organización y reparto de tareas, (tareas pendientes, antigüedad, asignadas,...) así como estadísticas sobre tipos de asuntos, orígenes de las demandas, tiempos de resolución, indicadores,...

Mediante el módulo **Base de Datos de Conocimiento**, permite el almacenamiento de información y de documentos, para compartir entre todos o solo determinados miembros de la organización. El sistema permite la estructuración de información, definir derechos de acceso, la inserción y/o actualización de estos, y la comunicación automática a los usuarios afectados.

Eac CRM Cloud, es una solución Cloud, soportada en un Cloud privado y dotado de alta seguridad, al que se accede mediante protocolos de comunicación seguros (todas las comunicaciones se realizan de forma encriptada). Para usarlo no necesita instalar nada, simplemente acceder desde un navegador mediante una Tablet o equipo con acceso a internet.

Eac CRM Cloud integra un módulo de administración que permite personalizar la solución, definir derechos/restricciones de acceso a la información para asegurar que cada usuario o colaborador pueda realizar las tareas encomendadas, de modo que solo pueda acceder a la información y al nivel que le compete.

Eac CRM Cloud es un producto de MACROSISTEMAS S.A., empresa con una experiencia de más de 25 años dedicada al desarrollo de software. Los desarrollos y los servicios se realizan bajo el control del sistema de Gestión de la Calidad ISO9001:2008 y de ISO: 90003 específico para Ingeniería del software.



Técnicos de soporte
Certificados :



© **MACROSISTEMAS S.A.** – www.eac.es – Tf. 902 21 00 21