

NAVIDIAN CRM 3.0

La solución más **eficaz** para gestionar sus clientes



VENTAS

MARKETING

ACTIVIDADES

CALENDARIO

MENSAJES

REPORTING

INDICADORES

REPORTING MAIL

CONFIGURACIÓN

- ☑ Fácil de usar para el usuario.
- ☑ Funcionalidad práctica y eficaz.
- ☑ Entorno 100% WEB permite acceder desde cualquier lugar.
- ☑ Sistema de Reporting mediante envíos de reports e indicadores automáticos.

Navidian
Software & Gestión

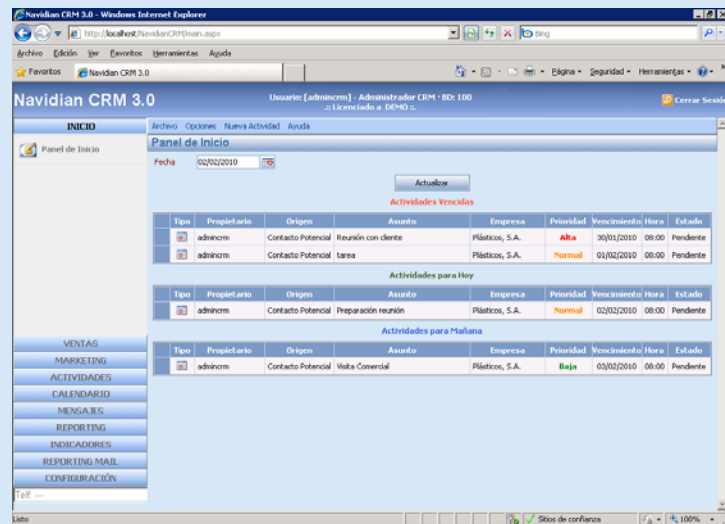
Soluciones de Software & Gestión para la Empresa

CRM
100%
WEB

CARACTERÍSTICAS DE NAVIDIAN CRM 3.0



Navidian CRM 3.0 (Customer Relationship Management) es una herramienta empresarial que permite gestionar y poder realizar el seguimiento de todos los procesos comerciales de una organización. Esta herramienta le ayudará en su gestión diaria de los procesos de ventas permitiendo centralizar y compartir toda la información asociada. Además, Navidian CRM le ayudará a aumentar la productividad del equipo de ventas de su organización. Como característica destacable toda la aplicación está basada en Arquitectura 100% Web y es accesible a través de un explorador de Internet sin importar la localización física del usuario.



Principales Funcionalidades

- ☑ Entorno 100% Web, permite trabajar desde cualquier localización y en modelo SAAS (software como servicio).
- ☑ Panel de Inicio de trabajo con accesos directos a las funciones más utilizadas y estado de tareas.
- ☑ Administración de Notas y Ficheros Adjuntos.
- ☑ Seguimiento de Contactos Potenciales.
- ☑ Realización y seguimiento de Oportunidades/Propuestas de venta.
- ☑ Gestión de Personas de Contacto.
- ☑ Seguimiento Actividades (Citas, Llamadas, Tareas, Cartas y Fax).
- ☑ Gestión del Proceso de Venta desde el primer contacto hasta la finalización de la venta.
- ☑ Gestión Histórico de Actividades para todo el ciclo.
- ☑ Catálogo de Artículos y Tarifas de Venta.
- ☑ Seguimiento de Ofertas, Pedidos y Facturas.
- ☑ Gestión de incidencias con clientes por tipo y tiempo de resolución.
- ☑ Gestión de cobros de clientes: seguimiento de cobros por tipo y resolución.
- ☑ Gestión de Agendas de citas.
- ☑ Gestión de mensajes internos.
- ☑ Gestión y seguimiento de acciones de marketing.
- ☑ Integración con centralitas de teléfono para marcación y recepción de llamadas (Telemarketing).
- ☑ Reporting y envío de informes automatizados por e-mail.
- ☑ Integración con otros sistemas y ERP's.
- ☑ Multidioma y multiempresa.

PRINCIPALES MÓDULOS DE NAVIDIAN CRM 3.0



PANEL DE INICIO	Permite conocer las actividades pendientes de una forma rápida y ágil para cada día, gestionando las vencidas y no vencidas.
VENTAS	<p>Contactos Potenciales: se gestionan los contactos potenciales para conseguir nuevos clientes y nuevas ventas.</p> <p>Oportunidades: se gestionan las oportunidades u ofertas de venta con clientes potenciales y clientes actuales.</p> <p>Cientes: consulta y gestión de actividades y oportunidades con clientes.</p> <p>Agrupaciones: opción muy potente que permite clasificar de diferentes formas los contactos, las oportunidades y los clientes.</p> <p>Gestión de incidencias y Gestión de Cobros con Clientes.</p>
MARKETING	<p>Actividades de Marketing: realizar campañas de forma automatizadas y seguimiento de las mismas.</p> <p>Contactos Comerciales: crear y hacer actividades con contactos sólo de Marketing.</p> <p>Módulo TLMK de Automatización de Llamadas: Mediante conexión a centralitas de permite el marcaje y recepción automática de llamadas para gestionar campañas de Telemarketing.</p>
ACTIVIDADES	Permite gestionar actividades de diferentes tipos: citas, tareas, llamadas, cartas y fax.
CALENDARIO	Consulta de citas programadas desde el calendario por usuario o grupo de usuarios.
MENSAJES	Envío de mensajes internos entre usuarios por diferentes tipos de mensaje que ayuda a gestionar y optimizar la gestión comercial.
e-REPORTING	Plantillas de diferentes tipos de reports que permite gestionar el número de contactos, las oportunidades conseguidas o no y las actividades con los clientes.
e-REPORTING e-MAIL	Mediante los diferentes tipos de reports se pueden enviar de forma programada por horas, días o meses a los diferentes tipos de usuarios para optimizar la gestión comercial.
CONFIGURACIÓN	Permite configurar los usuarios, las opciones de campos, menús y los grupos. Permisos de cambios de propietario de registros y asignación de actividades entre usuarios.

**Opción compras para empresas que se relacionan en gran medida con Proveedores.*

COMPRAS	<p>Contactos Potenciales: se gestionan los contactos potenciales para conseguir nuevas relaciones con Proveedores.</p> <p>Oportunidades: se gestionan las oportunidades con proveedores potenciales y proveedores actuales.</p> <p>Proveedores: consulta y gestión de actividades con proveedores.</p> <p>Agrupaciones: opción muy potente que permite clasificar de diferentes formas los contactos, las oportunidades y los proveedores.</p>
----------------	--

DETALLES DE NAVIDIAN CRM 3.0



CONTACTO POTENCIAL - Juan Carlos

General | Detalle

Nombre: Juan Carlos
Oportunidad: Venta directa
Nombre Empresa: Empresa, S.A. | Nivel de Interés: Alto
Puesto: | Fase Cualificación: Fase 1

Información de Contacto

Teléfono: | Fax: |
Teléfono 2: | Sitio Web: |
Extensión: | Email Contacto: |
Teléfono Personal: | Email Empresa: |
Teléfono Móvil: | Frecuencia: | Días: |

Notas:

CONTACTOS POTENCIALES
DATOS GENERALES

CONTACTOS POTENCIALES
**DETALLE DE CLASIFICACIÓN Y
SEGMENTACIÓN**

CONTACTO POTENCIAL - Juan Carlos

Detalle

Direcciones

Dirección: | Población: |
Dirección 2: | Población 2: |
Código Postal: | País: es España

Información sobre la Empresa

Ingresos Anuales: 0,00 Importe | Código CNAE: |
Núm. Empleados: 0 | Sector: Industrial

Información sobre el Contacto Potencial

Forma de Contacto: Mail | Fecha de Creación: 30/01/2010
Origen del Contacto: Origen 1 | Fecha de Modificación: 31/01/2010
Propietario: 0 Administrador CRM
Usuario de Creación: 0 Administrador CRM
Estado: Nuevo

DETALLES DE NAVIDIAN CRM 3.0

OPORTUNIDAD Archivo Opciones Ayuda
Venta de promoción vertical

INFORMACIÓN

FASES

ACTIVIDADES

NOTAS

AGRUPAR

General Detalle

Código: 4 Tipo de Oportunidad: Promoción

Tema: Venta de promoción vertical

Entidad: C00001 Empresa S.A.

Contacto:

Prioridad: Alta

Fase Oportunidad:

Fecha Est. Cierre: 06/02/2010 Fecha Real Cierre:

Probabilidad: 90 Situación: Situación 1

Fact. Estimada: 1000,00 Importe Ingresos Reales: 0,00 Importe

Notas:

Modificando... Sitios de confianza 100%

**OPORTUNIDADES DE VENTA
DATOS DE GESTIÓN
Y SEGUIMIENTO**

**FICHA DE CLIENTES
DATOS DE CONTACTO
Y SEGUIMIENTO**

CLIENTE Archivo Opciones Ayuda

INFORMACIÓN

CONTACTOS

ACTIVIDADES

NOTAS

AGRUPAR

OPORTUNIDADES

Entidad: C00001 Entidad 2:

Nombre: Empresa S.A.

Nombre 2:

NIF: 123456g

Direcciones:

Dirección: C/ Motor 25 b Población: Barcelona

Dirección 2: Población 2:

Código Postal: 08034 País: ES España

Información de Contacto:

Teléfono: 951234567 Fax:

Teléfono 2:

Email:

Sitio Web:

Forma de Contacto: Mail Frecuencia: Días

Origen del Cliente: Origen 1

Información sobre el Contacto Potencial:

Ingresos Anuales: 1000,00 Importe Código CNAE:

Núm. Empleados: 0 Sector: Industrial

Detalles:

Cód. Usuario: 0 Administrador CRM

Propietario: 0 Administrador CRM

Fecha Alta: 01/01/2010 Moneda: EUR EUROS

Estado: Activo Idioma: ES CASTELLANO

Listo Sitios de confianza 100%

**ACTIVIDADES
EJEMPLO DE LLAMADA
MARCAJE AUTOMÁTICO**

Llamada de Teléfono Archivo Opciones Ayuda

Tipo: Cliente Empresa S.A. Ver Ficha

Llamada

Origen de la llamada: Juan Pedro Teléfono: 951234567

Destino de la llamada: David García Dirección: Saliente

Inicio de Llamada: Fin de Llamada: Tiempo de Llamada: minutos

Asunto: Llamada Primer Contacto

Ofrecer productos de consumo habitual

Referente a: Promoción

Propietario: 0 Administrador CRM

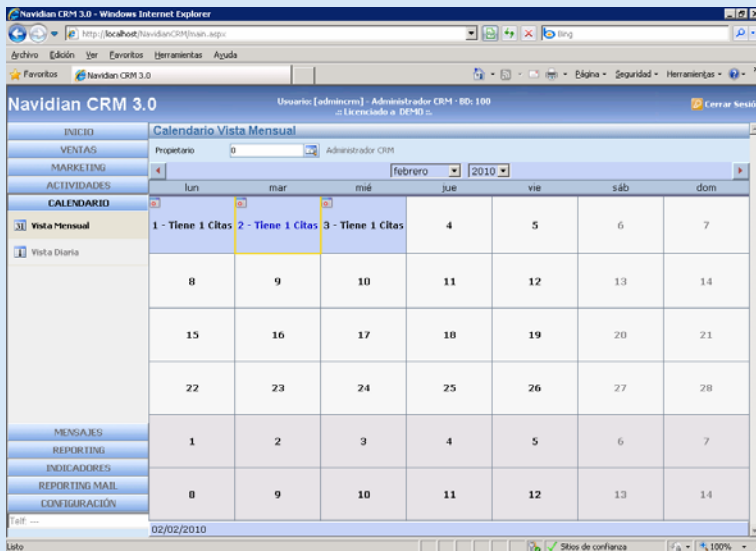
Duración: 30 minutos Prioridad: Alta

Categoría: Categoría 1 Subcategoría:

Vencimiento: 02/02/2010 15:30 Estado: Pendiente

Listo Sitios de confianza 100%

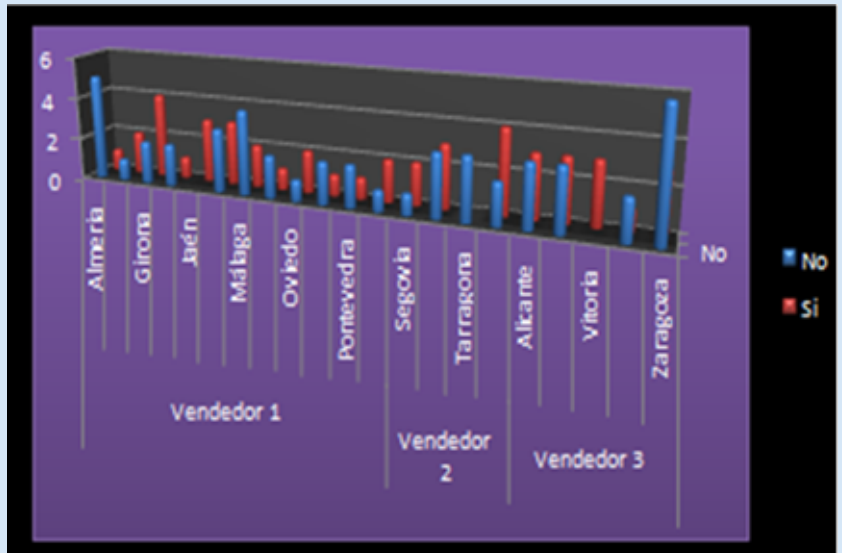
DETALLES DE NAVIDIAN CRM 3.0



CALENDARIOS PARA EL SEGUIMIENTO DE CITAS

POTENTE MÓDULO DE REPORTING PARA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

Oportunidades	Vendedor	NOMBRE_CIUAD	Situación	No	Si	Total general
Vendedor 1	Almeria			5	1	6
	Coruña			1	2	3
	Girona			2	4	6
	Granada			2	1	3
	Jaén			3	3	3
	Madrid			3	3	6
	Málaga			4	2	6
	Olot			2	1	3
	Oviedo			1	2	3
	Pamplona			2	1	3
	Pontevedra			2	1	3
Santander			1	2	3	
Total Vendedor 1			25	23	48	
Vendedor 2	Segovia			1	2	3
	Sevilla			3	3	6
	Tarragona			3	3	3
	Valencia			2	4	6
Total Vendedor 2			9	9	18	
Vendedor 3	Alicante			3	3	6
	Lleida			3	3	6
	Vitoria			3	3	3
	Xàtiva			2	1	3
	Zaragoza			6	3	9
Total Vendedor 3			14	13	27	
Total general			48	45	93	

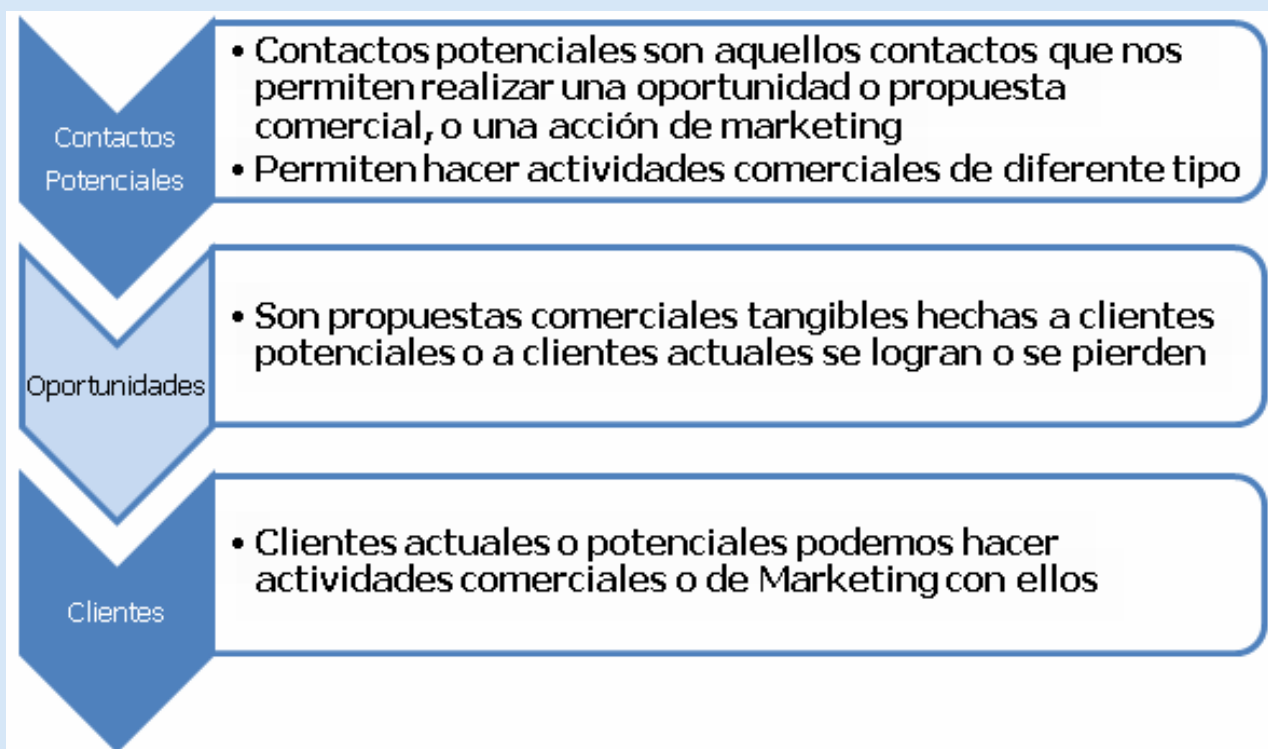


Oportunidades	Vendedor	Vendedor 1	Vendedor 2	Vendedor 3	Total general
Situación	No	25	9	14	48
Si	23	9	13	45	
Total general		48	18	27	93

Oportunidades	Vendedor	Vendedor 1	Vendedor 2	Vendedor 3	Total general
Situación	No	52%	50%	52%	52%
Si	48%	50%	48%	48%	
Total general		100%	100%	100%	100%



EL FLUJO COMERCIAL DEL CRM



Para más información contactar con:

Navidian Enterprise Software

Frederic Mompou, 5
08960 Sant Just Desvern
Edificio EURO 3
BARCELONA (SPAIN)
Tel: +34 93 4707026
Fax: +34 93 3725061



Distribuidor Autorizado