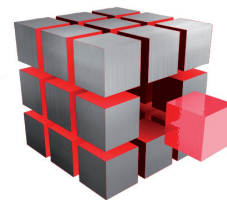


# CRM.web

Il software che ti permetterà di **gestire online** le **relazioni commerciali** con i **tuo**i clienti e collaboratori

software integrato per

*Mago.Net*



**C**  
**R**  
**M**

- Opportunità
- Trattative
- Campagne
- Vendite
- Customer Care

**web**

**CRM.web mette on-line il tuo sistema relazionale e commerciale integrandolo con tutti gli strumenti necessari per instaurare e migliorare il tuo rapporto con la clientela e l'organizzazione aziendale.**

CRM.web permette all'azienda di gestire la complessità delle sue relazioni con la clientela grazie ad un avanzato sistema modulare che si articola in tre fasi:

- Operativa (soluzioni metodologiche e tecnologiche per automatizzare i processi di business che prevedono il contatto diretto con il cliente);
- Collaborativa (metodologie e tecnologie integrate con gli strumenti di comunicazione per gestire il contatto con il cliente).
- Analitica (procedure e strumenti per migliorare la conoscenza del cliente attraverso l'estrazione di dati dal CRM operativo, la loro analisi e lo studio revisionale sui comportamenti dei clienti stessi);

Grazie ad un avanzato sistema di profilazione utenti, i tuoi singoli clienti, agenti/capi-area o collaboratori interni (anche di sedi distaccate) che si collegheranno via web tramite qualsiasi dispositivo, vedranno esclusivamente i dati aziendali di propria competenza.

## Funzionalità

- Dati analitici clienti, contatti e leads
- Gestione liste e classificazione
- Gestione attività, appuntamenti e calendario
- Attività per commesse
- Campagne
- Trattative
- Statistiche
- Comunicazione mail integrata e programmabile

## Modalità

- Stand-alone o integrato al gestionale (Mago.Net o altri)

## Fruibilità

- 24 h al giorno, 7 giorni su 7
- Ovunque nel mondo
- Da qualsiasi dispositivo connesso ad Internet (palmare, netbook, notebook, smartphone)

## Versatilità

- Installabile su qualsiasi sistema operativo
- Compatibile con tutti i browser di navigazione
- Installabile sul tuo server locale o su altro server sicuro tramite servizio di hosting
- Interfaccia collaborativa con altri gestionali tramite web-linkr

info@sit-web.it  
www.sit-web.it  
via Guglielmo Marconi, 37 / I - 24020 Ranica (BG)  
Tel. + 39 035 4536614 - Fax + 39 035 4123577

**Sit**

Soluzioni informatiche

# Migliora il tuo rapporto con la clientela tramite web



## Dati Marketing

Il modulo integra le anagrafiche clienti e contatti con le informazioni necessarie a classificare e valutare le aziende, al fine di intraprendere le opportune azioni commerciali.

La gestione liste di classificazione permette di assegnare più tipi di appartenenza a contatti e clienti.

Il gestore delle liste, consente di creare elenchi di anagrafiche profilate.

L'anagrafica dei leads ha la funzione di importare informazioni da banche dati e di tenere differenziati i contatti per tipologia.

L'anagrafica commesse, permette di raggruppare le attività di prevendita, vendita e post-vendita.

## Attività e Servizi

Questo modulo permette di creare attività e appuntamenti per una o più persone, con uno o più target (cliente / contatto / leads - commesse / opportunità / campagne).

Un efficace diario interattivo permette di visualizzare, modificare e creare le attività ed i servizi, con la possibilità di profilare la visibilità in base al ruolo ed al livello di condivisione.

Vi è la possibilità di indicare il livello di avanzamento dell'attività e gestire lo stato di apertura e chiusura.

Il modulo consente inoltre di amministrare gli importi per un'eventuale fatturazione e/o quantificazione economica delle attività.

## Comunicazioni e-mail

Questo modulo consente di inviare e ricevere e-mail all'interno della piattaforma, registrandole anche nei riferimenti del destinatario, così da avere traccia della comunicazione. Vi è la possibilità di sincronizzare i messaggi ricevuti con il server di posta aziendale, in modo da averne l'allineamento al proprio account.

Il modulo e-mail è collegato alla gestione liste, consentendo di inviare la comunicazione a tutte le anagrafiche incluse nell'elenco.

E' possibile programmare l'invio automatico dei messaggi, anche in modalità differita.

Le e-mail possono essere integrate con i files del modulo documentale.

## Pre-Sales

Il modulo fornisce le funzionalità strategiche del sistema con il quale è possibile definire e gestire le campagne promozionali e le opportunità/trattative risultanti.

La gestione campagne consente di definire una pianificazione degli obiettivi promozionali e di pianificare le azioni operative.

A tal fine è possibile inserire attività, appuntamenti, documenti, email, offerte e ordini.

Il tutto viene riportato nell'anagrafica del contatto/cliente e nel planning delle attività degli attori.

## Analisi

Il modulo analisi è diviso in due gruppi:

- cruscotti integrati alla piattaforma per le campagne, le opportunità, le offerte e gli ordini;
- sistema di business intelligence esterno.

I cruscotti offrono informazioni dinamiche per la consultazione profilata dei dati relativi ai moduli operativi.

Il sistema di Business Intelligence permette di analizzare i dati con innovativi strumenti dinamici, quali il cubo ed i grafici integrati.

## Utenti Mago.Net

Mago.Net e CRM.Web condividono "dalla nascita" lo stesso database (pertanto struttura, anagrafiche clienti e articoli, l'intero patrimonio commerciale dei dati).

La loro integrazione e compatibilità sono dunque totali ed assicurate in partenza.

L'installazione di CRM.Web non richiede alcun intervento aggiuntivo di adeguamento o travaso dei dati che sono costantemente aggiornati.

Mago.Net è uno dei migliori software gestionali per la coordinazione di tutti i processi legati all'area commerciale.

CRM.Web ne estende ulteriormente le funzionalità e rende tutti i suoi dati fruibili:

- ovunque e sempre
- da chiunque (previa profilazione).

CRM.web è così user-friendly infatti, che può essere davvero utilizzato facilmente da chiunque, da subito.

## Aziende a cui si rivolge

- Aziende che sviluppano una rete di vendita
- Qualsiasi settore merceologico
- Adatto sia a PMI che a grandi aziende
- Aziende che intendono sviluppare processi CRM

