



KUMOBE CRM

Mejore su competitividad con la incorporación de metodología de ventas aplicadas por fases y productos. Aumente sus éxitos de ventas, provea un servicio de atención al cliente superior y tome mejores decisiones de negocio ágiles e informadas con KUMOBE CRM

KUMOBE CRM es fácil de usar, personalizar y mantener, está permanentemente integrado con KUMOBE ERP. Se integra fácilmente con otros sistemas de negocios y escala para crecer junto con su negocio.

Aumente los éxitos de ventas

Aplice metodologías de venta, distintas fases por producto. Acorte el ciclo de ventas y mejore los ratios de cierre manejando candidatos y oportunidades, procesos de venta automatizados, creación de ofertas y manejo de órdenes. Todo ello integrado con el ERP hasta la facturación y gestión de cobro

Mejore el servicio al cliente, consiga un trato eficiente y consistente

Hoy más que nunca conocer a nuestros clientes se torna en ventaja competitiva, de todos es conocido que mantener y extender los negocios con nuestros clientes, es mucho más eficaz que captar clientes nuevos

Mejore los procesos de toma de decisiones

Confeccione ofertas, mida la actividad y el rendimiento del negocio, evalúe los éxitos de ventas y servicios e identifique tendencias, problemas y oportunidades utilizando visualizaciones analíticas.

Comparta información

Las capacidades de ventas y servicio al cliente se encuentran tan integradas que hacen más sencillas las tareas de ver, actualizar y compartir información a través de equipos y departamentos.

Hazlo simple

Comience a utilizar KUMOBE Series ERP / CRM con una interfaz de usuario fácil y una navegación intuitiva, diseñamos nuestras aplicaciones para minimizar los costos y tiempos de aprendizaje.

Personalice su puesto de trabajo

Adapte su interfaz de usuario a las tareas más habituales, incorpore sus "favoritos" en su misma pantalla de entrada, personalice la solución a la medida de su negocio y escale la instalación para cubrir sus cambiantes necesidades.

Integración con otras aplicaciones

KUMOBE Series ERP / CRM esta integrado con Microsoft Office, Adobe PDF, y otros sistemas de negocios.

Integrado con KUMOBE ERP

Informe de visitas automático

Integración de metodologías de venta

Visualización de tendencias, ventas por producto, por familias, por fases, por vendedores, etc.

The screenshot shows a user interface for Ricardo Santos de Mingo, dated September 24, 2009. It features a calendar, a table of commercial actions, a pie chart for 'Oportunidades por etapa' (Opportunities by stage), and a 3D bar chart for 'Estado oportunidad' (Opportunity status). The 3D chart shows completion percentages for various stages: Contacto (100%), Primera visita (100%), Oportunidad (100%), Ganada/Perdida (100%), and Denegada (100%).

Soluciones de negocio que aportan valor

Características

Descripción

Fuerza de ventas

- Vista completa del cliente ✓ Vea toda la información y la historia del contacto y la cuenta desde una sola ubicación, incluyendo los registros de servicio al cliente
- Compartir información ✓ Integración total entre fuerza de ventas y servicio de soporte a clientes, hace más sencillo compartir información entre los distintos departamentos
- Manejo de Candidatos y de Oportunidades ✓ Automatice los buzones para candidatos, convierta candidatos en oportunidades, y realice un seguimiento y maneje las oportunidades a lo largo de todo el ciclo de venta
- Manejo del Proceso de Venta ✓ Trabaje con los códigos de producto de su empresa, sus listas de precios, sus unidades de medida, sus descuentos y sus opciones de precio final. Todo ello integrado hasta la facturación y el cobro.
- Manejo de ofertas ✓ Cree y convierta propuestas en ofertas, incluya su metodología de ventas, y vea en que fase de la venta se encuentra cada una de sus oportunidades
- Cuotas ✓ Mida el desempeño de la fuerza de ventas contra sus objetivos individuales
- Informes ✓ Presupueste ventas, identifique oportunidades y clientes clave, y evalúe tendencias mediante el uso de todo tipo de informes, gráficos y visualizaciones analíticas de datos.
- Manejo de territorios ✓ Cree territorios de venta y maneje los procesos basados en esos territorios con informes y reglas de flujo de trabajo
- Seguimiento de múltiples contactos por compañía, múltiples compañías por contacto, y múltiples roles para cada contacto en cada compañía ✓ Analice quién hace qué cosas, y ponga de su parte toda la información relevante de sus clientes y de sus candidatos. Verifique su metodología de venta y adecue las fases y los interlocutores necesarios para cerrar las distintas fases, optimizando sus previsiones de ventas
- Seguimiento de horarios y actividades realizadas ✓ Realice el informe semanal de ventas de manera automática, agrupando todas las actividades comerciales con todos los gastos asociados a ellas de la manera más fácil y automática posible
- Seguimiento del histórico de clientes ✓ Analice el resultado de su trabajo de venta y servicios, teniendo una única visión de todos los gasto e ingresos asociados a un cliente en un periodo de tiempo específico
- Soporte de equipos de venta ✓ Agrupe vendedores, asigne territorios por campañas, obtenga informes de resultados por campaña por equipos de venta específicos

Servicio al cliente

- Manejo de casos ✓ Cree, asigne y maneje con facilidad casos de pedidos de soporte a cliente. Maneje las acciones y comunicaciones para cada caso desde cualquier ubicación
- Vista completa del cliente ✓ Vea todas las cuentas, incluyendo información de ventas y órdenes, par identificar los clientes más importantes y entender mejor las necesidades de los mismos
- Base de conocimientos ✓ Publique artículos de soporte y otra información relevante en la base de conocimientos
- Contratos de servicio ✓ Cree y mantenga los contratos de servicio con facilidad. Cuando un caso de soporte es resuelto, la información relevante del contrato se actualiza automáticamente
- Manejo de correos ✓ Mantenga un registro preciso de las comunicaciones relacionadas con los clientes. Distinga los correos relevantes de sus comunicaciones y guárdelos en la copia de seguridad de su empresa.

Integración

- Ventas y Servicio al cliente ✓ Las capacidades de ventas y Servicio al cliente están profundamente integradas, haciendo más sencillo el compartir información a través de los distintos negocios
- Microsoft Outlook y Microsoft Office ✓ La fuerza de ventas puede trabajar con Microsoft Outlook, y luego hacer búsquedas y guardar correos relevantes con la copia del sistema. La integración con Microsoft Office permite a los usuarios imprimir comunicaciones, e importar y exportar datos a Microsoft Excel,
- Adobe PDF ✓ La integración con Adobe PDF, permite convertir cualquier informe de nuestras aplicaciones a formato PDF y, de manera automática, enviar un correo con este documento.
- Aplicaciones de terceros y servicios Web ✓ Las funcionalidades de KUMOBÉ se pueden suministrar con el código fuente, facilitando su integración total y/o parcial con aplicaciones de terceros y servicios Web

Nuestras soluciones trabajan en cualquier entorno operativo, incluyendo todos los Unix y Linux, los entornos Microsoft y las más importantes bases de datos relacionales del mercado.

