



Nodum *CRM*

Customer Relationship
Management



Hoy, en un mundo de competencia comercial en crecimiento, resulta imprescindible conocer con exactitud la relación que tenemos con los actuales y posibles clientes. **Para lograr ese objetivo es que ofrecemos Nodum CRM.**

Esta solución facilita la gestión de los procesos de:




Pre-venta y ventas de *potenciales clientes* que implica:

- Captación por diversas fuentes de ingreso de la información.
- Administración de la base de datos (contactos, candidatos, cuentas y oportunidades).
- Gestión y medición de las actividades de los vendedores (reuniones, llamadas, eventos, campañas, etc.).
- Gestión del pipeline e impacto de las oportunidades en el presupuesto y flujo de caja.



Atención al cliente asociados a la cartera ya existente mediante la gestión y administración de procesos:

- Proactivos (visitas, reuniones, mailings, cotizaciones, etc.)
- Entrantes (reclamos, nuevas oportunidades, etc.)



Nodum CRM tiene interacción automática y transparente para los usuarios con Nodum ERP y la gestión de actividades asociadas al CRM **se basan en la definición de procesos de Nodum BPM.**

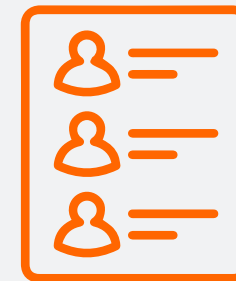
Los indicadores asociados al CRM se visualizan en **Nodum Dashboard, accesible desde la web o dispositivos móviles.**

Algunos de esos indicadores son:



Los procesos de pre-venta y venta como por ejemplo:

- cuántas oportunidades cuantificadas y valoradas tuvo la empresa en un periodo, cuántas ganadas y perdidas, en qué fase y con qué porcentaje de probabilidad de éxito está cada oportunidad, con qué competidores, cuáles fueron los productos de más interés, cuáles fueron los motivos por los cuales eligieron a la empresa o no la eligieron, etc.



La administración de la base de datos de candidatos y contactos como, por ejemplo:

- quiénes presentaron cierto interés en alguno de los productos /servicios, a quiénes les podría interesar determinada campaña o seminario que se va a realizar, etc.



Mediciones de los procesos con la cartera de clientes existentes como, por ejemplo:

- cuántos reclamos se registraron y cuáles son los motivos, cómo es la performance por vendedor, cuántas cotizaciones terminaron o no en una venta concreta que se le hicieron a clientes ya existentes, etc.

Contactá a nuestro equipo comercial
y descubrí cómo **Nodum CRM**
puede optimizar la gestión de tus clientes
y potenciar tus ventas.

N nodum

s o f t w a r e

Por más información sobre nuestras soluciones visitá

[**NodumSoftware.com**](https://NodumSoftware.com)

O contactanos y solicitá tu demo: [**contacto@nodum.com.uy**](mailto:contacto@nodum.com.uy)