



CRM son las siglas en inglés de **Customer Relationship Management**.

Lo que en castellano es "Administración de las relaciones con los clientes". Es una estrategia para poder comprender mejor las necesidades de los clientes y sus comportamientos, con el fin de poder desarrollar relaciones más fuertes y estables. Las buenas relaciones con los clientes son el corazón del éxito de los negocios. Hay muchos componentes tecnológicos en una solución de CRM, pero pensar simplemente en términos de tecnología es un error.

● ¿Por qué usar un CRM?

Porque la empresa debe asegurarse de que los clientes están debidamente atendidos por el equipo comercial.

Algunos de sus beneficios más evidentes son:

- Una vista única de los datos del cliente
- Registro de todas las actividades desarrolladas con cada cliente
- Información disponible en tiempo real
- Mejor conocimiento y entendimiento de los clientes.
- Retención de conocimiento.
- Reducción de pérdidas de clientes potenciales.
- Información competitiva y de producto disponible

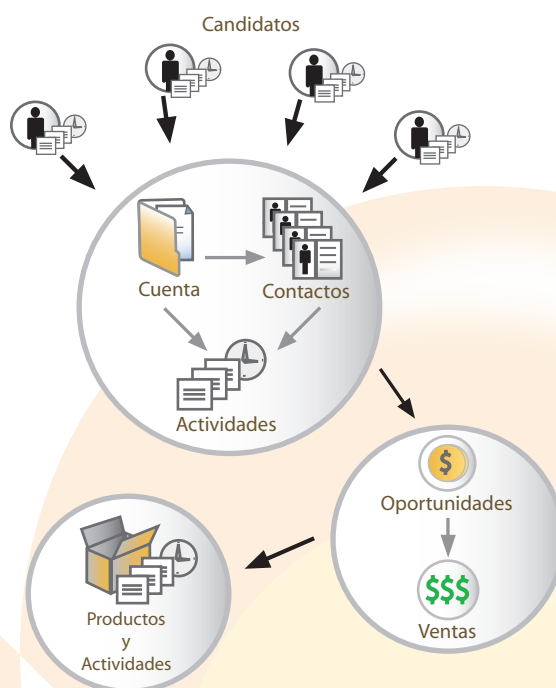
Un CRM gestiona contactos, cuentas, candidatos, oportunidades, productos y actividades comerciales.

● ¿Cómo es GRAINS CRM?

Nuestra solución GRAINS CRM esta basada en SugarCRM.

Cada nueva versión de esta aplicación es evaluada por una comunidad de 2400 expertos en CRM y programadores que utilizan el software, dan sus opiniones y desarrollan extensiones para SugarCRM. Es por esto que SugarCRM, y por ende GRAINS CRM, fue traducido a 24 idiomas en los últimos 18 meses. Este ciclo de desarrollo y distribución permite obtener un producto más innovador y de mejor calidad que el que producen las empresas de código cerrado.

GRAINS CRM está accesible desde cualquier computadora conectada a Internet, sin necesidad de pasar por complejos procesos de instalación. Tan sólo se requiere poseer un navegador Internet Explorer o Firefox.



Con GRAINS CRM se pueden cubrir las siguientes necesidades de gestión en la relación con los clientes:

- Crear, modificar/editar, mantener o dar de baja a los candidatos (clientes potenciales o leads).
- Transformar candidatos a cuentas en el momento en el que evolucione la relación, incluyendo la creación de los correspondientes contactos y oportunidades.
- Programar tareas o actividades para las cuentas abiertas.
- Almacenar en un único ambiente todas las actividades llevadas a cabo con un cliente
- Realizar el seguimiento de oportunidades y ofertas hasta su aceptación por el cliente.
- Elaborar un plan de actividades comerciales, asignar tareas y hacer un seguimiento de su evolución.
- Gestionar y consultar todos los documentos, archivos y foros asociados a los elementos gestionados en el CRM.
- Importar datos sobre contactos y clientes.
- Exportar los datos a Excel.
- Realizar búsquedas simples y complejas sobre todos los elementos del CRM.
- Personalizar y extender la información asociada a cada elemento del CRM en función de tus necesidades específicas.
- Importar de listas de candidatos desde ficheros CSV para añadir listados de candidatos de Excel, Outlook, Access u otras aplicaciones de manera automática.

● ¿Cómo es el servicio?

GRAINS CRM se comercializa como servicio, NO HAY COSTOS INICIALES EN LICENCIAS NI EQUIPAMIENTO.

INTERMEDIASP se responsabiliza del alojamiento de la aplicación y sus datos, garantizando la seguridad y confidencialidad de los mismos. Brinda soporte técnico 7x24 y conectividad a Internet desde su Data Center en la ciudad de Buenos Aires.

GrowIT releva los circuitos comerciales y la estructura de la fuerza de ventas para planificar la implantación. Brinda capacitación a usuarios finales y administradores, facilita la importación de datos y adecuación de formularios y procesos. Da soporte funcional para atender consultas, nuevas necesidades y propone mejoras según aparezcan nuevas versiones del software.

GRAINS CRM es la solución ideal para aquellas empresas

...con un equipo distribuido geográficamente

...con premura de tiempo para establecer la infraestructura necesaria

...que no quieren afrontar una fuerte inversión inicial en licencias y equipos

...que valoran el aporte de una consultoría experimentada y de soporte e infraestructura profesional.