

IL CRM DI SICURWEB

Il modulo **CRM di SICURWEB** è lo strumento ideale per realizzare l'innovazione, nei processi aziendali, della gestione delle relazioni marketing e commerciali.

Il Modulo di *Customer Relationship Management* si concretizza nella raccolta e nell'utilizzo del patrimonio di informazioni riguardanti i clienti, per creare strategie di marketing che sviluppino e sostengano relazioni desiderabili con essi.

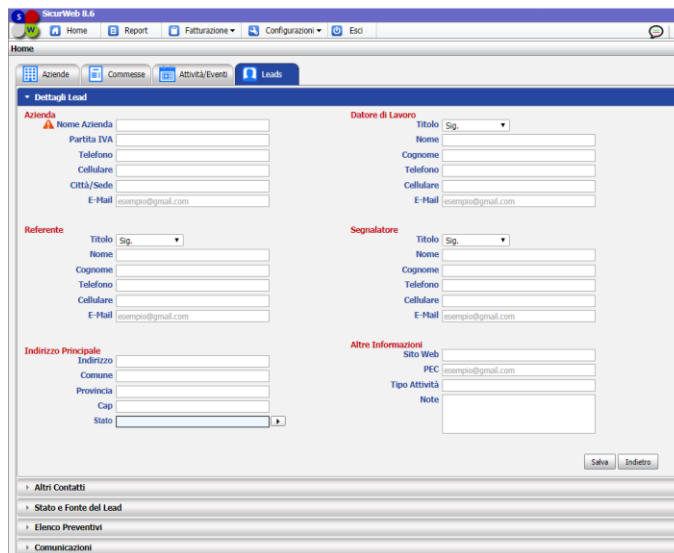
CON LA NUOVA VERSIONE 8.7 LA GESTIONE DEI TUOI CLIENTE DIVENTA PIÙ SEMPLICE ED EFFICACE.

In essa troverai:

NUOVO TAB LEADS

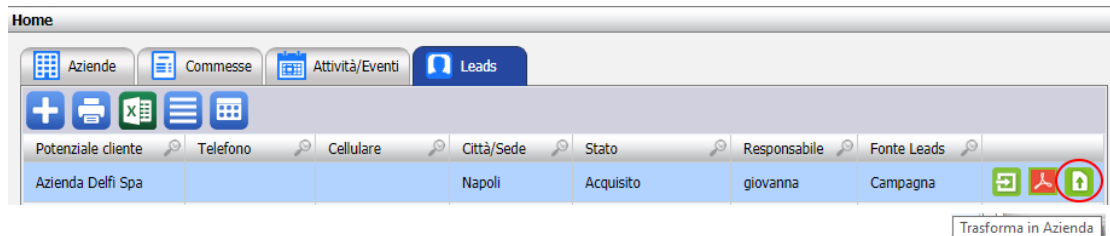
Nella sezione home è presente il nuovo tab **Leads** suddiviso in sezioni che permette di:

- ✓ creare l'anagrafica del potenziale cliente (**Dettagli Leads**) e di inserire così tutti i dati e le informazioni che si ha a disposizione;
- ✓ aggiungere eventuali altri contatti di riferimento (**Altri Contatti**); tali contatti verranno spostati nella rubrica quando il lead viene acquisito come cliente;
- ✓ salvare la fonte del lead e tenere sotto controllo in ogni momento lo stato in cui si trova la trattativa (**Stato e Fonte del Lead**);
- ✓ visualizzare e stampare i preventivi sul lead (**Elenco Preventivi**);
- ✓ gestire e registrare ogni tipo di comunicazione verso il tuo lead: inviare una e-mail, inviare un sms, salvare una telefonata o qualsiasi altro tipo di comunicazione avvenuta.



TRASFORMAZIONE DEL LEAD IN AZIENDA E CREAZIONE ANAGRAFICA NEL BACKOFFICE

Quando il lead viene messo in uno stato acquisito, viene inviata una email agli amministratori che possono così procedere a trasformare il lead in azienda cliente;



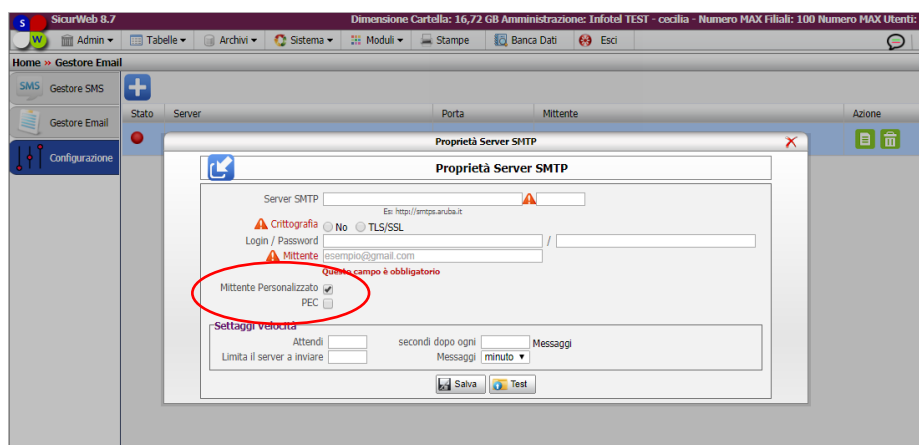
Cliccando sul comando "Trasforma in Azienda" il lead viene spostato sotto il tab Aziende, nel backoffice viene creata l'anagrafica dell'azienda e vengono inseriti i contatti all'interno della rubrica.

COMUNICAZIONE SU TAB AZIENDA - NUOVA SEZIONE

Nel tab Aziende è stata aggiunta una nuova sezione per gestire le comunicazioni con le aziende direttamente dal crm: invio diretto di e-mail con la possibilità di allegare file alla stessa, invio di sms e registrazione di tutte le comunicazioni avvenute (telefonate e/o altre comunicazioni).

Tipo	Inviato/Creato da	Stato Lead	Data	Destinatari	Descrizione	
SMS	cecilia	Contattato	21/03/2019 - 10:19	Franchi Sergio	invio sms	
E-Mail	commerciale3	Contattato	20/03/2019 - 15:30	Franchi Piercarlo; Franchi Sergio	invio email di presentazione azienda - invio email di presentazione azienda	
Telefonata	commerciale3	Lead Caldo	18/03/2019 - 00:00	Franchi Sergio	prima telefonata	

Inoltre, grazie alla nuova funzione **REPLY TO** inserita nel **backoffice** → **gestore email** → **configurazioni**, è possibile scegliere di inviare una email dal crm (comunicazione aziende e leads) con mittente personalizzato: facendo cioè comparire come mittente, l'indirizzo di posta elettronica dell'utente che l'ha inviata.



NUOVO CAMPO RESPONSABILE SU AZIENDA

È stato aggiunto nei dettagli azienda un nuovo campo "Responsabile" per l'assegnazione dell'azienda ad un commerciale di riferimento che avrà visibilità sull'azienda assegnata e potrà, così, gestirne le comunicazioni ed i preventivi futuri.

NUOVI REPORT STATISTICI E FILTRI DI RICERCA PER PERIODO DI RIFERIMENTO

Predisposti nuovi report statistici: report su leads, report costo utente, report costo commessa ed aggiunta, sui report, una funzione di ricerca per periodo per filtrare i dati in un range temporale.

The screenshot shows a web application interface for generating reports. At the top, there are several tabs: "Report Aziende", "Report Commerciale" (selected), "Report Responsabili Commesse", "Report Assegnatari", "Report Leads", "Report Costo Utente", and "Report Costo Commesse". Below the tabs is a search section with "Data Inizio" and "Data Fine" fields, both set to "gg/mm/aaaa" with a "20" in a small box. There are "Cerca" and "Annulla" buttons. Below the search section is a table with columns: Stato, Commerciale, Azienda (A) - Lead (L), Preventivi Totali (N.), Totale Preventivi (€), Preventivi Accettati (N.), Totale Preventivi Accettati (€), Preventivi Non Accettati (N.), and Totale Preventivi Non Accettati (€). The table contains four rows of data. Below the table is a summary section with six boxes showing totals: Preventivi Totali (N.) 26, Totale Preventivi (€) 42.593,25, Preventivi Accettati (N.) 14, Totale Preventivi Accettati (€) 24.217,00, Preventivi Non Accettati (N.) 12, and Totale Preventivi Non Accettati (€) 18.376,25.

Stato	Commerciale	Azienda (A) - Lead (L)	Preventivi Totali (N.)	Totale Preventivi (€)	Preventivi Accettati (N.)	Totale Preventivi Accettati (€)	Preventivi Non Accettati (N.)	Totale Preventivi Non Accettati (€)
●	Alberto	Tecnologia sri (A)	1	2.440	0	0	1	2.440
●	ceclia	lavorazione legno sri (A)	1	1.220	0	0	1	1.220
●	commerciale due crm	Formazione accreditata (A)	1	2.196	1	2.196	0	0
		Sicurezza lavoro sri (A)	1	2.318	1	2.318	0	0

Preventivi Totali (N.)	Totale Preventivi (€)	Preventivi Accettati (N.)	Totale Preventivi Accettati (€)	Preventivi Non Accettati (N.)	Totale Preventivi Non Accettati (€)
26	42.593,25	14	24.217,00	12	18.376,25

Inoltre per ogni report sono stati aggiunti dei contatori contenenti i totali per tipologia di dato reportizzato.

NUOVE SCADENZE E NOTIFICHE NEL CRM

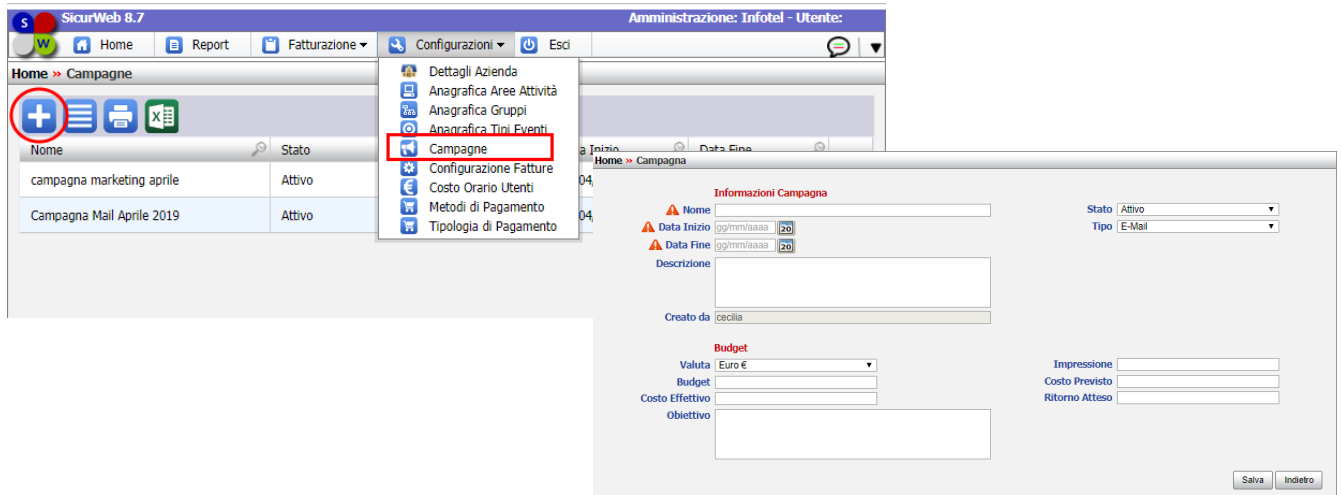
Sono state aggiunte, come scadenze gestite nel crm, la data di fine della commessa, la data di fine della campagna, la data su contatta in futuro di un lead; tali date sono inserite nel calendario del crm e sono inserite all'interno del gestore notifiche.

È stata modificata, inoltre, l'invio della notifica su attività: è stato eliminato il tab notifica ed è stata inserita la possibilità di invio direttamente al salvataggio dell'attività.

Nel gestore notifiche, negli eventi di sistema, è stata aggiunta una sezione sugli eventi più importanti riguardanti il CRM.

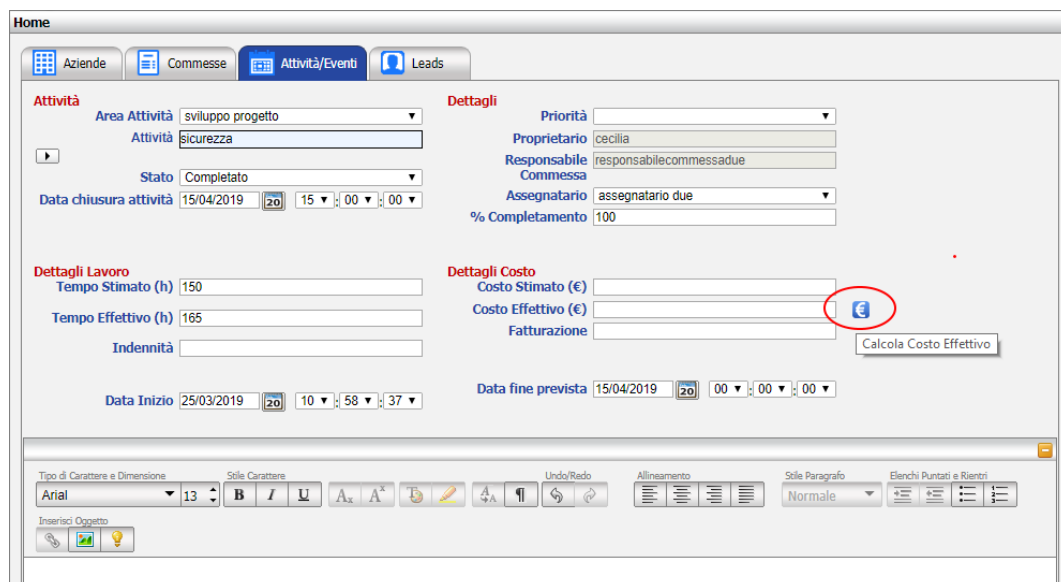
CAMPAGNE DI MARKETING

È stata inserita, nel menù **configurazioni**, una nuova sezione che permette di creare e gestire campagne di marketing; per creare una nuova campagna è sufficiente cliccare sul tasto più e dalla sezione che si apre, compilare i campi: nome della campagna, data di inizio, data di fine, stato e tipo della campagna, una descrizione, oltre la sezione riguardante il budget di spesa e ritorno atteso.



COSTO ORARIO/UTENTE E CALCOLO DEL COSTO EFFETTIVO PER OGNI ATTIVITÀ

Nel menù configurazioni è stato inserito un nuovo archivio per gestire il costo orario su ogni utente: tale dato è poi utilizzato all'interno dell'attività per il calcolo automatico del costo effettivo in base al tempo effettivo lavorato.



SOFTWARE - RICERCA - FORMAZIONE



Sistema Software HSE - LMS - E-learning

Infotelsistemi srl

Via Valle Scrivia, 8 – 00141 Roma (RM)
Via Fiorignano, n. 29-84091 - Battipaglia (SA)

Telefono: 0828 34.65.01

Email: info@infotelsistemi.com

Sito Istituzionale: www.infotelsistemi.com

Portale Sicurweb: <https://www.sgslweb.it>