



## ¿Qué es?

Es una solución integral para medianas y grandes empresas, que buscan incrementar sus ventas, entregar un mejor servicio al cliente y tomar mejores decisiones en base al manejo de información con valor. Por sus características este sistema puede ser extensivamente utilizado para procesos de ventas, atención a usuarios, cuidado de clientes, seguimiento de clientes o como gestión de campañas.

# Funcionalidades

- ✓ Gestión de Información de Clientes
- ✓ Gestión de Oportunidades
- ✓ Gestión de Compromisos
- ✓ Gestión de Ventas
- ✓ Gestión de Campañas de Venta
- ✓ Gestión de Agenda de Ejecutivos
- ✓ Gestión de Calificación de Clientes y Oportunidades
- ✓ Gestión de Observaciones y Tips de Venta
- ✓ Generación de Reportes
- ✓ Exportación a Excel
- ✓ Administración de catálogos y seguridad de acceso a la información

# Beneficios

- ✓ Conocimiento global del cliente.
- ✓ Determinación de la eficiencia de las campañas.
- ✓ Control sobre el rendimiento de la red de ventas así como de las causas del rendimiento positivo o negativo de la misma.
- ✓ Disminución de costos de la fijación y revisión de objetivos en el área de ventas.
- ✓ Control sobre el pedido que toman sus vendedores ya que pueden introducir cómodamente los pedidos al sistema informático.
- ✓ Determinación clientes más y menos rentables.
- ✓ Gestión de incidencias y servicio postventa se realicen con la suficiente eficiencia, lo que redundará en la calidad del servicio post-venta, ayudando en la construcción de la lealtad de los clientes.
- ✓ Tener una adecuada gestión de los seguimientos comerciales, asignando determinadas acciones de seguimiento automáticamente y así simplificando el proceso de seguimiento.
- ✓ Asignar a cada oportunidad de negocio, el vendedor más apropiado en cada caso en función de diferentes parámetros.
- ✓ Saber la eficiencia y eficacia de las ventas por vendedores, zonas y productos.
- ✓ Cualquier usuario del sistema (desde el vendedor al director general, pasando por el director comercial o el de marketing), puede entrar desde cualquier sitio y a cualquier hora, para consultar cualquier aspecto sobre los clientes.
- ✓ Planificar distintas acciones para que sean insertadas directamente en las agendas de los vendedores, como por ejemplo las primeras visitas tras una nueva oportunidad o enviarle una evaluación de satisfacción del cliente tras haber pasado un mes de su compra.

## Características

- ✓ 100% en la nube y listo para usar.
- ✓ Espacio de memoria ilimitado.
- ✓ Memoria y ancho de banda ilimitada.
- ✓ Usuarios, técnicos y administradores ilimitados
- ✓ Interfaz amigable.
- ✓ Escalable y portable.
- ✓ API para Integración con sus sistemas actuales.
- ✓ Soporte técnico incluido.

# Contáctenos

Consulte con nuestros especialistas. Será un gusto para nosotros platicar con usted sobre nuestra empresa. Nuestras vías de comunicación están a su disposición, no dude en contactarnos si requiere una presentación ejecutiva de nuestros productos.

Sistemas compatibles con Windows y MAC.

Teléfono:

**01 (55) 90 00 02 32**

Email:

**[info@bassher.com](mailto:info@bassher.com)**