



Gestión Comercial (CRM)

Gestione sus equipos comerciales, sus ventas y clientes de una forma ágil y sencilla

Campañas, clientes, oportunidades de venta, informes comerciales, comisiones, pedidos, entregas...



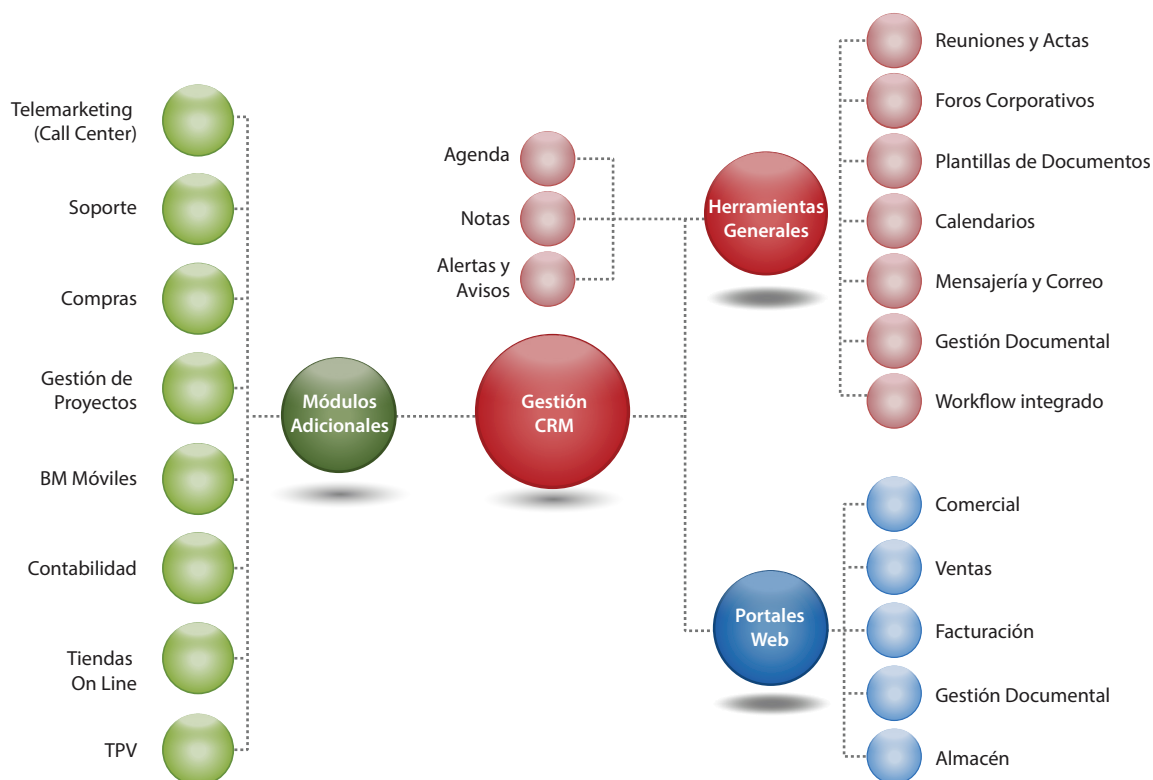
SaaS / Cloud

ComuNET Business Manager le ayudará a aumentar el rendimiento de su organización y controlar, en tiempo real, todos los departamentos de su empresa, aportando la flexibilidad necesaria para adaptarse a sus necesidades.

- Gestión por Procesos
- Amplia variedad de informes y herramientas de seguimiento y control
- Comunicación y Colaboración
- Herramientas de apoyo a la gestión

100% WEB

Estructura de ComuNET Business Manager CRM



Solución Modular, Flexible, Económica, Escalable y Rápida de Implantar

Solución CRM

Customer Relationship Management

Una forma sencilla, ágil y flexible de gestionar, controlar y coordinar todas las acciones comerciales y de ventas con sus clientes en tiempo real

Presentación

ComuNET Business Manager CRM incluye toda la funcionalidad necesaria para diseñar campañas, gestionar las actividades comerciales, así como los pedidos, con el máximo control, seguimiento y coordinación del personal comercial.

El CRM incluye todos los procesos comerciales y de ventas necesarios para gestionar las operaciones y relaciones con los clientes. El sistema garantizará los procesos de elaboración de ofertas, contratos con los clientes, pedidos, entregas, facturación y postventa.



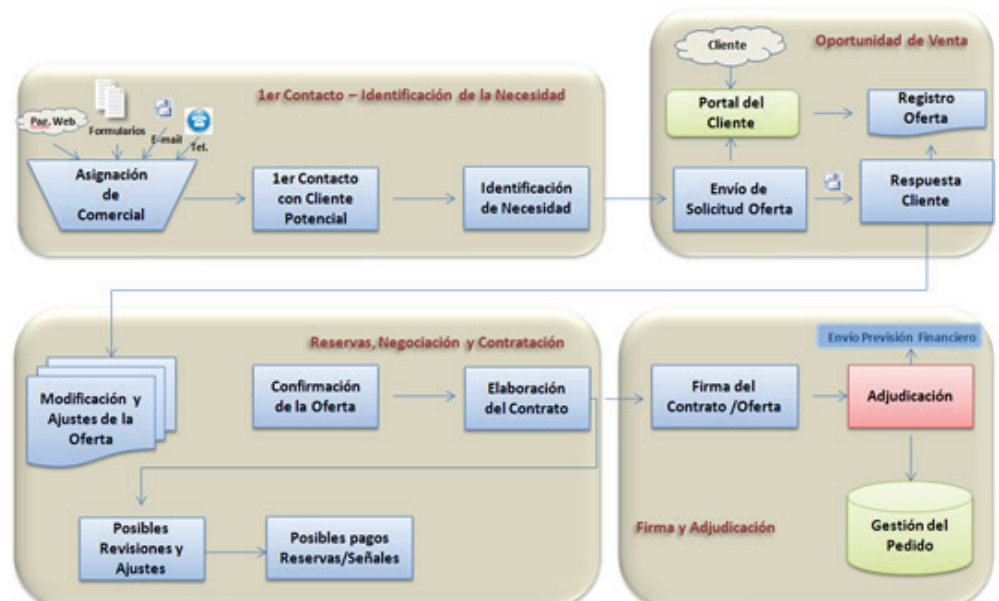
El módulo CRM de Business Manager incluye, igualmente, recursos para gestionar la relación con el cliente, sus históricos, estado de situación de la facturación, riesgos, clasificación del cliente, condiciones y descuentos, etc.

Al mismo tiempo, se incluyen sistemas de configuración muy potentes relacionados con la gestión de precios y comisiones comerciales, adaptándose a las necesidades y características de cualquier tipo de organización.

Procesos integrados en ComuNET Business Manager CRM

El CRM de Business Manager incluye todas las tareas y fases del proceso comercial necesarias para organizar la gestión comercial con el cliente, desde la fase de captación inicial, hasta la gestión del pedido. Además, se plantean todas las conexiones con otros procesos que intervienen en la entrega del pedido (Almacén, Pedidos, Producción, Facturación, etc.).

Proceso de Gestión Comercial



Los Procesos incluyen todas las tareas necesarias para garantizar el cumplimiento de objetivos y la atención al cliente a lo largo de todo el ciclo comercial y de ventas

Business Manager



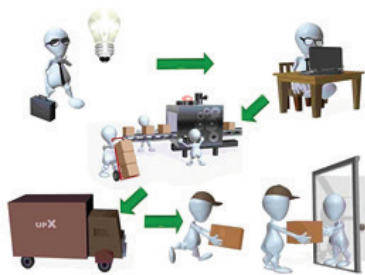
Proceso de Gestión de Ventas

El módulo de Gestión de Ventas de ComuNET BM facilita el proceso completo de gestión del pedido, elaboración de contratos, facturación y entregas al cliente.

Además el CRM de Business Manager incluye todas las herramientas de apoyo a la gestión comercial como agendas de eventos, envíos de correos, maillings, comunicaciones, etc.



El Proceso de Entregas permite controlar todas las fases relacionadas con la preparación del pedido del cliente, la gestión del transporte y el envío al cliente y la confirmación de la entrega.



La automatización de flujos de trabajo, tareas y alertas, de acuerdo a las necesidades de cada organización, facilitarán el control y seguimiento de todos los aspectos implicados en la gestión del pedido y de cada una de las cuentas del cliente

MÓDULO DE VENTAS

- Organización por área de ventas, canal de distribución y/o división de ventas.
- Sistema de configuración de precios y descuentos.
- Formularios/solicitudes web automatizados para gestionar el pedido.
- Gestión automatizada del albarán y control del proceso de verificación y entregas.
- Activación del proceso de No Conformidades y Reclamaciones en función del resultado de la entrega del pedido al cliente.
- Varias tipologías y vistas de Informes.
- Históricos del Cliente.
- Clasificación y organización de los productos por diferentes niveles organizativos.
- Conexión con el Portal del Cliente.

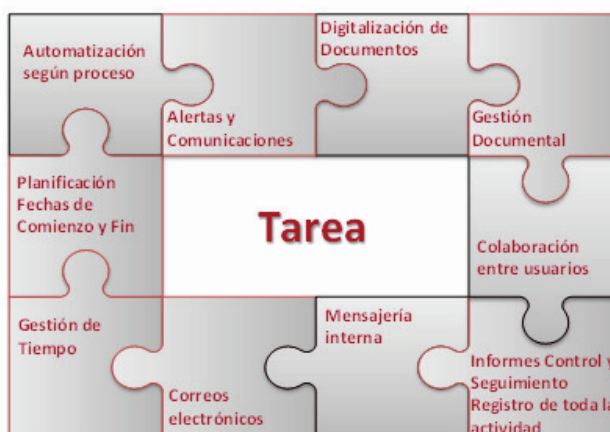
MÓDULO COMERCIAL

- Configuración de campañas.
- Activación, organización y automatización de las tareas.
- Fácil acceso a las bases de datos e historiales de clientes.
- Integración del módulo de reuniones y actas.
- Integración con la agenda de eventos y calendarios.
- Tarifas y precios, listas de precios, descuentos por clientes, volumen y productos.
- Acceso a informes de seguimiento, evolución, control comercial, resultados y estadísticas.
- Sistema de comisiones del equipo comercial.
- Gestión de Costes, gastos y gestión de tiempo asociados a la campaña comercial.

El Modelo SaaS/Cloud facilita la implantación, no requiere instalación y permite el acceso, de forma fácil y segura, desde cualquier ordenador conectado a Internet

Tareas y Workflow

La tarea facilita la posibilidad de reportar el trabajo o acción que lleve a cabo el usuario y permite guardar el historial que se desarrolla a lo largo del proceso, asociando a la tarea los reportes, mensajes y documentos, entre otros aspectos.



Los procesos están organizados en base a fases, situaciones y estados. Cada fase y situación incluye una serie de tareas y alertas configuradas de forma automatizada, de manera que garantizan el cumplimiento del proceso desde el comienzo hasta el fin.

ID	DOCS	ACCIONES	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	FECHA	FECHA INICIO	FECHA FIN	TAREA	FASE
SOLICITUD_PRESUPUESTO_9									
Presupuesto - RUBEN DEL CASTILLO BECERRIL									
Enviar Solicitud									
60991		Enviar Solicitud	RUBEN DEL CASTILLO BECERRIL	SOLICITUD_PRESUPUESTO_9	10/10/2012	10/10/2012		Presupuesto Enviar Solicitud	
Respuesta Proveedor									
61002		Respuesta Proveedor	RUBEN DEL CASTILLO BECERRIL	SOLICITUD_PRESUPUESTO_9	10/10/2012	17/10/2012		Presupuesto Respuesta Proveedor	
Confirmación Presupuesto									
61008		Confirmación Presupuesto	RUBEN DEL CASTILLO BECERRIL	SOLICITUD_PRESUPUESTO_9	10/10/2012	06/04/2013		Presupuesto Confirmación Presupuesto	

- La tarea tiene entidad propia dentro del proceso.
- Los objetivos de la tarea están perfectamente identificados como unidad independiente dentro del proceso.
- La evolución de la tarea queda registrada, monitorizada y controlada para garantizar el cumplimiento de los objetivos de todo el proceso.
- Activación automática de las tareas, garantizando el cumplimiento de todas las fases y objetivos del proceso.

Herramientas

