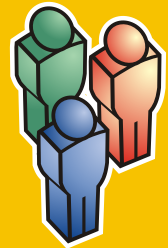


CRM

LA GESTIONE EFFICACE
DEI RAPPORTI CON I CLIENTI



I rapporti con clienti, partner e collaboratori rappresentano oggi il capitale di maggior valore delle aziende. La loro gestione è perciò una dinamica estremamente delicata. Gli strumenti di direct marketing, di generazione di opportunità, di gestione dei contatti e dei compiti, di automazione delle vendite, di customer service e di commercio elettronico sono armi decisive.

Microsoft Business Solutions CRM offre all'azienda possibilità di centralizzare tutte le attività e le informazioni necessarie a interagire in modo efficace su un unico sistema consultabile rapidamente. Ciò permette di ricavare il massimo profitto attraverso il potenziamento del rapporto con i propri interlocutori.



Altitude
Business Solutions Company

www.altitude.com



LE APPLICAZIONI CRM PER LA GESTIONE DELLE DIVERSE AREE DEL TUO BUSINESS

Altitude può aiutare la tua azienda a tradurre in pratica la strategia CRM per il miglioramento delle attività di gestione dei rapporti con clienti, partner e collaboratori. La soluzione CRM integra infatti le funzioni d'interazione aziendale collegando processi di per sé separati e ordinando tutte le informazioni in una visione unica e completa, interfacciata direttamente con la posta elettronica, con il Web e con il call center. L'obiettivo che Altitude si pone in questo senso è di identificare le esigenze specifiche dell'azienda cliente e implementare un sistema CRM totalmente integrato con i sistemi aziendali già presenti (anche nel caso di strutture con più filiali), che vada a soddisfare completamente le diverse aree di business e di servizi rivolti all'esterno o all'interno dell'impresa:

- ▶ Automazione delle vendite. Gli addetti alle vendite possono svolgere al meglio la propria attività grazie a un accesso immediato e una panoramica completa del cliente, corredata di informazioni di vario tipo e di specifici strumenti di gestione dei contatti, di funzioni di calendario, di previsione e di configurazione.
- ▶ Automazione del marketing. Il marketing ha a propria disposizione potenti strumenti di analisi per la generazione di liste informative di potenziali clienti, per l'elaborazione di previsioni di vendita, per la fidelizzazione della clientela e per la gestione della documentazione commerciale.
- ▶ Gestione dei canali e gestione dei rapporti con il partner. Le funzioni CRM permettono una gestione risolutiva delle problematiche di vendita associate all'espansione e contrazione dei canali di vendita.
- ▶ Panoramica completa del business. Decisioni rapide e consapevoli tramite report panoramici dettagliati e completi, per identificare subito opportunità di sviluppo e necessità d'intervento. Tutte le funzionalità sono completamente integrate tra loro e integrabili con applicazioni esterne, rendendo semplice la condivisione e l'evidenza delle informazioni.

- ▶ Supporto tecnico interno. Il supporto tecnico per gli utenti interni della soluzione CRM è affidato a specifiche applicazioni per la gestione e il supporto in Rete.
- ▶ Accesso alle informazioni regolamentato in base all'utenza.
- ▶ Report dettagliati per l'analisi delle performance relative a prodotti, dipendenti, aree di vendita, periodo e altro ancora.

Il team Altitude è specializzato in una personalizzazione di Microsoft Business Solutions – CRM che tenga conto di tutte le variabili relative alle differenti tipologie di interlocutori che la tua azienda può avere e delle particolari esigenze imposte dal mercato in cui la tua azienda opera. Se partner, collaboratori e clienti di vario tipo richiedono necessariamente interazioni specifiche, il tuo applicativo deve offrirti funzionalità adattabili in modo semplice a ogni tipologia di rapporto.

