

Sales Force Automation

CRM Maximizer 11

Aiuta i responsabili alle vendite, i vari team e i singoli utilizzatori a interagire, visualizzando e condividendo informazioni su vendite, marketing e customer care

- Conosci a fondo il rendimento dei singoli team, così da guidarli al successo
- Sviluppa al massimo la produttività del settore vendite, grazie a strumenti che spingano gli accordi, in qualsiasi momento e ovunque
- Implementa processi di vendita consolidati e replicabili per costruire il successo passo dopo passo
- Ottieni il successo sfruttando le tecnologie esistenti, via cellulare, internet o pc, grazie all'integrazione con Microsoft Office e Outlook



Lead alert: Non perderai nessuna richiamata, grazie ad avvisi automatici, generati dopo un periodo di tempo specifico che potrai impostare in base alle tue necessità.

Migliora la produttività e l'efficacia del settore vendite per aumentare i guadagni.

Dalla quotazione alla chiusura dell'accordo, gli addetti alle vendite affrontano le varie sfide del mercato: richieste sempre maggiori da clienti e prospect, competizione in crescita e incertezza economica.

Prendi un vantaggio sulla concorrenza e fornisci al tuo team una soluzione di Sales Force Automation (automatizzazione della forza vendita) che garantisca un accesso diretto alle informazioni sui clienti e un'analisi immediata dei rendimenti, quando e come ti serve: dalla tuo computer in ufficio, da casa o in viaggio.

Aumenta i guadagni grazie all'ottimizzazione del rendimento commerciale, all'aumento della rete di vendita, a una maggior accuratezza delle previsioni e a migliori relazioni degli addetti alle vendite con i clienti. Il CRM Maximizer è la soluzione che ti permette di concentrarti sulla creazione di opportunità che aumentino il fatturato e accrescano il tuo successo.

Aggiornamento in tempo reale del rendimento e della rete di vendita

Business Intelligence completa di Dashboard e report

Mantieni sotto controllo produttività e livelli di vendita grazie a visualizzazioni grafiche del rendimento dell'azienda e dei singoli team. Le dashboard del CRM Maximizer sono facili da configurare e da personalizzare e ti consentono di avere informazioni e feedback sempre aggiornati per modificare al volo tattiche di vendita e risorse. Potrai raggiungere il massimo successo facendo previsioni accurate, seguendo passo passo le trattative e portando il tuo team a spingere le opportunità già presenti nella rete di vendita. Con il CRM Maximizer potrai fare previsioni di vendita in modo semplice e veloce e prendere le decisioni necessarie a raggiungere i tuoi obiettivi commerciali.

- Comincia la giornata con un'occhiata alla dashboard gestionale, per avere maggior controllo su sales lead, opportunità, casi di assistenza e schede clienti.
- Imposta facilmente le tue dashboard, grazie alla procedura guidata, scegliendo lo stile degli indicatori, così da visualizzare i KPI (Key Performance Indicators, indicatori chiave di performance) che ti servono e avere immediatamente una visione personalizzata dei criteri di misurazione.
- Acquisisci maggiori dettagli, passando dalla visione generale della dashboard ai dettagli con un semplice click.
- Individua facilmente tendenze e schemi di rendimento, tenendo sott'occhio i giusti indicatori, quali stato e valore di lead, o anche opportunità e previsioni, con la possibilità di passare dalla situazione generale ai dettagli.
- Usufruisci di analisi dettagliate per individuare le tattiche di vendita più efficaci.
- Vendi di più e spendi meno tempo generando report, grazie a oltre 175 modelli out-of-the-box su clienti, lead, opportunità per fare degli esempi.
- Esporta in Excel® report di vendita e informazioni sui clienti per effettuare ulteriori

“Grazie al CRM di Maximizer, si possono individuare i contatti giusti al momento giusto, una vera spinta per gli affari! Aiuta anche a portare a termine più accordi, tanto che abbiamo visto un aumento negli utili lordi mensili del 25% circa”

Andrew Rowley, Sales Director
Fone Solutions

analisi e condividere i dati in un sistema più diffuso.

- Personalizza l'ambiente di lavoro degli addetti alle vendite così che abbiano una visione immediata delle priorità del giorno, dei loro appuntamenti e dei propri obiettivi commerciali.
- Installando i KPI di Maximizer Vista Gadget, avrai gli aggiornamenti sempre sul tuo desktop, senza bisogno di aprire il CRM Maximizer
- Imposta i report in Monitoraggio delle Opportunità di Vendita: ti arriveranno automaticamente via e-mail e sarai aggiornato su valori essenziali come attività o inattività di un lead o anche cambiamenti nello stato delle opportunità.
- Controlla produttività e rendimenti personali nel calendario aziendale condiviso, nei registri delle chiamate e nelle note che registrano le attività, in base a prodotto o categoria.

Fidelizza i clienti per un successo di lunga durata

Gestione degli account e dei contatti

Un buon rapporto con i clienti è essenziale per aumentare il volume degli affari. Per poter emergere dalla concorrenza, è fondamentale gestire i propri rapporti con la clientela in modo efficace, dal trovare prospect al concludere gli accordi, fino a renderli clienti di lunga data. In Maximizer CRM troverai un valido alleato: potrai conoscere la situazione attuale di ogni cliente, reagire tempestivamente alle sue richieste e conoscere tutte le interazioni passate. Con il profilo dei clienti e dei prospect e potendo tracciare in dettaglio l'archivio storico di ogni contatto (inclusi quotazioni, ordini, progetti, e-mail e telefonate) nel CRM Maximizer, avrai a disposizione tutte le informazioni necessarie per acquisire clienti, guadagnare la loro fiducia e produrre repeat business.

- Gestisci un numero illimitato di aziende e contatti, suddivise in base alla scelta di campi definiti dall'utente, quali ad esempio origine del lead, settore, dimensioni dell'azienda, prodotti di interesse, preferenze personali; sarai così in grado di trovare clienti e prospect nella maniera più consona alla tua azienda.
- Sfrutta la visione a 360° dei clienti e delle interazioni passate, come ad esempio e-mail, telefonate intercorse, note, acquisti e fattori critici per chiudere gli accordi quali campagne marketing ricevute e casi di customer care creati.
- Personalizza la disposizione delle informazioni grazie a un numero illimitato di colonne dati da visualizzare, ricercare e indicizzare, e la possibilità di esportare i dati in Excel in un solo click.
- Crea finestre di inserimento dati personalizzate per ogni team, così che possano visualizzare solo indicatori chiave pertinenti al proprio gruppo.
- Ricerca i contatti direttamente dal tuo desktop in un click, grazie a Maximizer Vista Gadgets.
- Garantisci l'integrità dei dati grazie al controllo dei duplicati e ai campi obbligatori.
- Effettua ricerche in uno o più campi e crea accessi diretti alle liste di clienti e prospect consultate più frequentemente.
- Gestisci le zone di vendita impostando i parametri per l'assegnazione dei lead, personalizzando i campi definiti dall'utente.
- Accedi a mappe e indicazioni stradali grazie a programmi integrati, come Google™ Maps o Microsoft® Bing™
- Visualizza virtualmente mappe per qualsiasi località nel mondo.



Integrazione con Microsoft® Office®, Outlook® e programmi di contabilità: Focalizzati sull'aumento dei guadagni riunendo le interazioni con clienti e prospect in un unico database condiviso: il CRM Maximizer è facile e comodo da utilizzare grazie all'integrazione con Microsoft Office, Outlook e i programmi di contabilità.

Segui i lead e aumenta la produttività grazie ai sistemi di comunicazione integrati

Focalizza l'attenzione sull'aumento dei guadagni riunendo le interazioni con clienti e prospect in un unico database condiviso: il CRM Maximizer è facile e comodo da utilizzare grazie all'integrazione con Microsoft Office, Outlook e i programmi di contabilità.

Modelli di Email

- Incorpora le informazioni sui clienti nei modelli di e-mail commerciali, così da prendere ulteriori contatti commerciali in modo efficace e tempestivo.
- Sfrutta i campi unione per ottenere la massima produttività inviando e-mail personalizzate, create su misura, a uno o più contatti o a una lista di contatti in memoria.
- Crea modelli di e-mail per contattare prospect, ricontattare possibili clienti, mandare e-mail di cortesia ai nuovi contatti o svolgere qualsiasi altra attività ti sia utile.
- Salva automaticamente i messaggi a clienti e prospect in archivio per un eventuale futuro riferimento.

Integrazione con Microsoft® Office®, Outlook® e programmi di contabilità

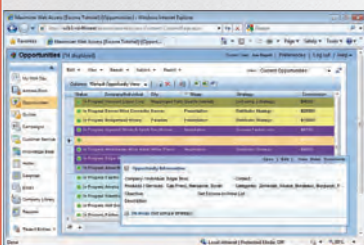
- L'accesso diretto ad Outlook® da Maximizer rende possibile l'archiviazione di corrispondenza e-mail con i contatti in archivio, inviata e ricevuta in Outlook.
- Mantieni coerenza tra le comunicazioni, grazie a modelli di lettere, e-mail, quotazioni e fax nei formati di Microsoft® Word, FrontPage o Excel.
- Accorcia il ciclo di vendita tenendo sotto controllo i limiti di credito e creando quotazioni e ordini velocemente grazie all'integrazione con Microsoft Dynamics™ GP e Intuit® QuickBooks®.

Incrementa il fatturato seguendo passo passo il processo di vendita

Gestione delle quote di vendita

Gli strumenti del CRM Maximizer, i report e le dashboard consentono ai direttori commerciali e ai loro team di rimanere focalizzati sui guadagni e di essere i diretti responsabili dei propri risultati.

- Aggiorna i dati relativi al rendimento di team e aree geografiche oltre che al rendimento individuale, garantendo l'accuratezza dei dati e il necessario livello di motivazione per gli addetti commerciali.
- Crea indicatori efficaci basati sulle quote di vendita nelle dashboard, per visualizzare i risultati in un batter d'occhio.
- Visualizza solo quello che ti serve grazie ai filtri per anno, quadrimestre o mese, calcolati in base all'anno fiscale dell'azienda.
- Condividi i risultati stampando i report o esportandoli in un click su Microsoft® Excel®.
- Gestisci i diritti amministrativi dei vari membri dei team per la creazione, la visualizzazione o la modifica dei dati in archivio.



Regole di colorazione personalizzate: ti permettono di indicizzare i dati in base a categorie e priorità, così da trovare le informazioni più importanti in un batter d'occhio

Trasforma i lead in concrete opportunità di vendita

Gestione dei lead

La continua sfida a trasformare i lead in clienti può essere vinta seguendo i giusti processi di qualificazione dei lead, ricontattandoli al momento giusto e alimentando così i canali di vendita. Sviluppa al massimo i lead, assegnandoli al giusto team, ricontattandoli al momento giusto e seguendo da vicino la situazione aggiornata, la fonte e il passaggio da lead a cliente. Individua rapidamente i lead principali e concentrati sull'ottimizzazione dei profitti per raggiungere gli obiettivi.

- Ricevi un messaggio con i nuovi lead provenienti da moduli on line e altre fonti, contatta i lead o riassegnali rapidamente.
- Qualifica i lead efficacemente impostando i vari campi secondo criteri che includano, ad esempio, budget, limite di tempo per l'acquisto, necessità e qualifica dei prospect.
- Automatizza i compiti giornalieri, ottimizza i tempi operativi e resta al passo con le opportunità principali grazie ad avvisi automatici spediti via e-mail da Workflow Automationii.
- Importa liste di lead, virtualmente da qualsiasi formato.
- Crea liste di clienti specifiche per campagne telefoniche grazie ai filtri e ai criteri di selezione.
- Prendi ulteriori contatti al momento giusto e mantieni un archivio completo di telefonate e note.
- Avvisa automaticamenteiii le persone interessate circa lead che non sono stati seguiti in modo tempestivo.
- Utilizza le regole di colorazione personalizzate per visualizzare la qualità dei lead e concentrarsi maggiormente sui lead principali.
- Ottimizza i tempi, controllando le email in arrivo e inoltrandole automaticamenteiii al giusto contatto, rispondendo contemporaneamente al mittente e tenendo traccia della corrispondenza nel file del cliente.

Concludi gli affari chiave e conserva la fiducia dei clienti più importanti

Gestione delle opportunità di vendita

Con i ritmi dell'economia moderna, il CRM di Maximizer tiene gli addetti alle vendite costantemente aggiornati sul ciclo di vendita. Implementa le tue metodologie commerciali e fai in modo che siano messe in pratica da tutti gli addetti alle vendite passo passo, così da concretizzare le possibilità di successo e aumentare i guadagni. Dalla stima dei costi alle dimostrazioni pratiche dei prodotti o al "corteggiamento" dei prospect, mantieni il controllo dei processi di vendita, assicurandoti che gli addetti alle vendite rispettino la giusta tempistica. Il controllo avanzato delle vendite ti consente di seguire le trattative, aumentare la redditività e prevedere facilmente future tendenze di mercato.

- Grazie a Opportunità di Vendita potrai seguire ogni lead dai primi contatti alla vendita finale.
- Applica le tue metodologie e i tuoi processi di vendita a ogni accordo, così da aumentare la percentuale di vittoria. Valuta i fattori di successo e i decision-maker per avere un'accurata probabilità di successo.
- Controlla le fasi e i dettagli di ogni accordo, compresi i decision-maker chiave e i prodotti che hanno generato interesse.
- Crea report e grafici delle vendite, analizzando anche la pipeline di vendita, per fare previsioni di vendita, controllare la pipeline e analizzare guadagni/perdite.



Mobile CRM: Respond to customers on-the-fly and view real-time information to improve sales effectiveness.



Controllo delle opportunità di vendita e messaggi di avviso

- Conosci a fondo le attività e il rendimento dei tuoi team
- Tieni sotto controllo le trattative e i clienti più importanti, ricevendo messaggi di avviso ad ogni modifica nella loro scheda.
- Determina su quali modifiche devi essere aggiornato e configura una notifica e-mail automatica che venga inviata ogni volta che un'opportunità viene modificata.
- Mantieni gli account manager e i partner aggiornati e fai in modo che possano intervenire in modo efficace e tempestivo e collaborare tra loro facilmente.

Gestione degli ordini

Gestisci i lead più efficacemente integrando le quotazioni e la gestione degli ordini con il CRM Maximizer, sia che ricevi ordini on line o al telefono. Dal primo contatto alla conferma dell'ordine, rendi il ciclo di vendita un'esperienza d'acquisto unica per i clienti.

- Crea e trova quotazioni e ordini nell'Order Desk integrato.
- Gestisci richieste, crea quotazioni attuali, applica sconti e convertili in ordini.
- Crea modelli di quotazione in Word® così da personalizzare ulteriormente le comunicazioni.
- Visualizza le trattative, da quotazioni e stato degli ordini, ulteriori contatti e conclusione degli accordi, fino a spedizioni e pagamenti.
- Genera e-mail automaticamente, per inviare il riepilogo degli ordini ai clienti e incontrare le loro aspettative.

Riduci i tempi morti, aumenta le visite commerciali, concludi più affari

CRM Mobile di Maximizer

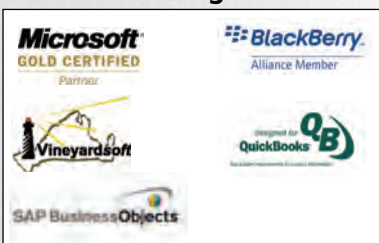
Grazie al CRM Mobile di Maximizer, potrai essere sempre aggiornato sullo stato delle trattative e portarle a termine con successo, accedendo direttamente alle informazioni essenziali su clienti e prospect. Sfrutta la forza dei CRM Mobile sugli ultimi modelli di BlackBerry®, Windows Mobile®, iPhone®, Nokia Symbian, Android® e altri smartphone per fidelizzare la clientela e chiudere più accordi.

- Consulta facilmente e velocemente i dati grazie alla nuova navigazione a schede per smartphone BlackBerry®.
- Accedi on line all'intero database del CRM Maximizer in tempo reale.
- Visualizza e aggiorna gli account, i contatti e i lead, includendo campi personalizzati e note per un archivio delle interazioni completo.
- Rendi l'interazione tra gli addetti alle vendite sul campo possibile: potranno creare appuntamenti multiutente, assegnare compiti, aggiornare opportunità commerciali e consultare i precedenti servizi di assistenza clienti.
- Inserisci e aggiorna i dettagli delle opportunità commerciali così da mantenere vive le trattative e avere previsioni di vendita accurate.
- Attingi alle librerie on line dell'azienda per inviare al volo brochure, quotazioni e altra documentazione a clienti e prospect, direttamente dallo smartphone.
- Inserisci automaticamente chiamate, SMS e e-mail nell'account dei clienti ed elimina il tempo speso in ufficio per registrare le comunicazioni.
- Utilizza il BlackBerry e la rubrica integrata per creare nuovi account, opportunità e casi di assistenza nel CRM Maximizer.

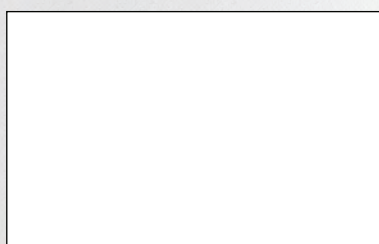
Funzioni di Maximizer CRM 11:

- Gestione dei contatti e degli account
- Gestione del tempo
- Gestione dei processi e automazione
- Sales force automation
- Previsioni di vendita
- Marketing automation
- Campagne marketing via e-mail
- Gestione del customer service
- Integrazione con Microsoft Office
- Sincronizzazione con Outlook e Exchange
- Integrazione con programmi di contabilità
- Business Intelligence
- Automazione del workflow
- Gestione dei rapporti con i partner
- eBusiness
- Varie opzioni di accesso: dispositivi mobili, internet, pc Windows, sincronizzazione remota

Partner tecnologici



Certified Solution Provider



- Pianifica le visite commerciali e le attività al meglio, grazie alle indicazioni stradali dettagliate del GPS integrato nel BlackBerry®.iv
- Aumenta la produttività sul campo visualizzando, creando e modificando documenti dallo smartphone.

Social Network

Utilizza i network on line accedendo a risorse utili su internet, accessibili in un attimo dal CRM Maximizer.

- Accedi a social network quali LinkedIn® e Facebook® in un click, così come Google® e altri motori di ricerca, prima di prendere il primo contatto con i prospect.
- Costruisci e mantieni un database accurato con liste condivise di aziende e contatti, scaricabili da Jigsaw® e importabili sul CRM Maximizer.

Perché Maximizer CRM 11?

1. **Semplice e veloce** da installare, imparare ad usare, utilizzare e mantenere
2. **Accesso diretto** via internet, da pc in sede, da cellulare
3. **Valore** Riconosciuto come il CRM all inclusive con il miglior rapporto prezzo/prestazioni, a un costo finale ridotto
4. **Esperienza**. Per oltre vent'anni, leader e pioniere nei sistemi CRM.

Consulta www.max.co.uk per ottenere:

- Informazioni relative al tuo ruolo in azienda: vendite, marketing, servizio clienti, dirigenti, IT
- Informazioni su CRM e Contact Management
- Una panoramica sulle funzionalità e la tecnologia
- Dimostrazioni on line e versioni di prova
- Informazioni e webinar sulle migliori procedure CRM

Il CRM Maximizer consente alle piccole e medie imprese di incrementare al massimo le vendite, la soddisfazione della clientela e la redditività attraverso un aumento della produttività delle attività commerciali e l'ottimizzazione di risorse limitate.

Maximizer Software
Simply Successful CRM™

Regno Unito e Irlanda del Nord:

+44 (0) 1344 766902

Europa e Medio Oriente:

+44 (0) 1344 766903

Africa: +27 (0) 11 275 0116

Email: info@max.co.uk

Sito Internet: www.max.co.uk

America

604-601-8000 tel

604-601-8001 fax

info@maximizer.com

www.maximizer.com

Australia, Nuova Zelanda

+61 (0) 2 9957 2011 tel

+61 (0) 2 9957 2711 fax

info@maximizer.com.au

www.maximizer.com.au

Asia

+(852) 2598 2888 tel

+(852) 2598 2000 fax

info@maximizer.com.hk

www.maximizer.com.hk