



Perché scegliere un programma di CRM o Contact Management (Gestione dei Contatti)?

Una buona strategia di Customer Relationship Management (CRM) è essenziale per ogni piccola o media impresa che voglia espandersi e reagire tempestivamente ai cambiamenti di mercato. La gestione della clientela non si può né relegare a una semplice lista di cose da fare né rimandare ed è un metodo efficace per tenere a portata di mano i propri clienti e i progetti, con la certezza che nessun cambiamento o progresso passerà inosservato. Grazie ad un'ampia gamma di prodotti, che spaziano dalla semplice gestione dei contatti a un sistema disegnato completamente su misura, i CRM Maximizer possono fornire una visione completa delle attività dell'intera impresa.

Ecco i dieci principali motivi per scegliere un programma di CRM per la Vostra impresa, e perché i CRM Maximizer possono aiutarVi ad aumentare, soddisfare e mantenere i Vostri clienti grazie all'incremento delle vendite, al marketing mirato, a una miglior assistenza alla clientela e a una maggior produttività del Vostro personale.

1. Conoscere i clienti

È fondamentale sapere chi sono i tuoi clienti, sapere che contatti sono stati intrapresi in precedenza, qual è l'approccio delle differenti aziende con il mercato, quali sono le loro tendenze e i loro schemi e soprattutto avere contatti sempre aggiornati. I CRM Maximizer ti permettono di avere un archivio unico che comprende vendite, servizi e relazioni con i clienti, permettendoti di progettare le giuste strategie di vendita e di marketing così da soddisfare le esigenze dei clienti e migliorare i servizi all'assistenza.

2. Ogni cliente vale

Grazie all'analisi dei clienti, dei loro acquisti, del loro atteggiamento verso i tuoi prodotti/servizi e dell'utilizzo che ne fanno, potrai quantificare il valore di ogni cliente per la tua impresa, individuando quindi i contatti più proficui, le aziende in espansione e migliorando l'approccio verso i clienti.

3. Tutte le informazioni a portata di click – in ogni momento, luogo e modo

I CRM Maximizer ti permettono di avere vendite, marketing e servizi alla clientela in un unico sistema; potrai quindi avere tutte le informazioni necessarie direttamente sul tuo schermo, con la possibilità di integrare le informazioni con sistemi di contabilità e altre applicazioni: avrai un accesso diretto a tutte le informazioni sui clienti e i progetti, inclusi tutti i contatti avuti in precedenza.

Potrai inoltre accedere all'archivio ovunque tu sia, grazie al CRM AAA Access di Maximizer; che tu stia andando a visitare un cliente, lavorando da casa o nel mezzo di una riunione, potrai accedere ai dati dal cellulare o da qualsiasi terminale collegato ad internet. Sarai sempre aggiornato, grazie alla sincronizzazione in tempo reale, e potrai modificare e aggiungere dati in qualsiasi momento.

4. Marketing più mirato ed efficace

Grazie al CRM, potrai rendere più efficace il tuo marketing, via fax, e-mail o stampa. I CRM Maximizer ti permettono di seguire le attività di marketing, avere appunti sulle attività dei clienti e previsioni di mercato e soprattutto di valutare il successo delle tue campagne di marketing, consentendoti quindi di progettare campagne più mirate, creando nuove strategie di marketing e definendo maggiormente l'approccio ai clienti.

5. Aumentare le vendite

Con tutte le informazioni su clienti e previsioni di vendite a portata di mano, potrai individuare con maggior precisione le possibilità commerciali. Ricerche di mercato dimostrano sempre di più che i CRM incrementano le vendite. I CRM Maximizer ti forniscono dashboard delle vendite e un sistema di gestione delle opportunità per valutare le vendite, gestire il tuo tempo in modo più proficuo, aumentare le vendite e incrementare le possibilità che i lead si trasformino in clienti.

Per maggiori informazioni
Contattateci per sapere
come aumentare il
successo del Vostro CRM.

Regno Unito e Europa
continentale
Apex House, London Road
Bracknell
Berkshire, RG12 2XH
United Kingdom
Tel: + 44 (0)1344 766 900
Fax: + 44 (0)1344 766901
Web: www.max.co.uk
www.maximizer.eu



Perché scegliere un programma di CRM o Contact Management (Gestione dei Contatti)?

6. Fidelizzare la clientela

Garantisci la soddisfazione dei clienti, conoscendo le loro esigenze quando si presentano ed essendo in grado di soddisfarle grazie a un archivio clienti aggiornato e preciso. Grazie ai CRM Maximizer, potrai offrire un servizio su misura, rispondendo alle loro esigenze in modo più personalizzato ed efficace.

7. Portare al massimo guadagni e potenziale

Conoscendo i clienti e il modo in cui reagiscono ai cambiamenti di mercato, sarai in grado di vendere prodotti e servizi opzionali; potrai inoltre individuare nuove tendenze di mercato e avvicinare aziende simili, citando gli attuali clienti a testimonianza dei tuoi prodotti e servizi alla clientela.

8. Aumentare l'efficacia diminuendo i costi

I CRM ti permettono di concentrare gli archivi ed eliminare il sistema cartaceo, rendendo tutte le informazioni accessibili per l'intero staff, migliorando così la produttività e la gestione del tempo. Con i CRM Maximizer potrai ridurre i costi del settore commerciale e del marketing, individuando più facilmente le aree di interesse, riducendo gli sprechi, eliminando ripetizioni e permettendoti di fare previsioni di vendita e di mettere a punto strategie migliori.

9. Tenere sotto controllo tendenze e cambiamenti

Le piccole e medie imprese si scontrano spesso con grandi realtà e reagiscono ai cambiamenti di mercato solo dopo un evento significativo. Altre volte, si concentrano su un mercato di nicchia, mantenendo quindi una clientela limitata. I CRM Maximizer ti permettono di individuare le variazioni di tendenza contemporaneamente alle grandi imprese e di reagire tempestivamente, avendo quindi accesso ad una più ampia fetta di mercato. Le tendenze passate possono essere usate per sviluppare previsioni di vendita e reagire in modo tempestivo ai cambiamenti di mercato.

10. Trovare nuovi clienti grazie ai dati già in archivio

Partendo dai dati in archivio, potrai trovare nuovi clienti che rispondano agli stessi criteri di mercato, individuare le necessità delle aziende nel mercato in cui operano i clienti attuali ed incoraggiare il passaparola tra aziende grazie a servizi alla clientela affidabili. Potrai inoltre importare liste di clienti e organizzare l'archivio in modo da incrementare la produttività e l'efficacia del marketing.

I CRM Maximizer forniscono un'ampia gamma di possibilità per sfruttare le tue risorse. La risposta più semplice alla domanda "Perché scegliere un programma di CRM Maximizer" è che migliora le vendite, il marketing e l'assistenza al cliente, aumentandone l'efficacia. In ogni caso, con i CRM Maximizer avrai un sistema flessibile, implementabile e resistente, che può essere adattato alle tue esigenze e può quindi funzionare in base alle tue esigenze e crescere man mano che il mercato aumenta.

Per maggiori informazioni
Contattateci per sapere
come aumentare il
successo del Vostro CRM.

Regno Unito e Europa
continentale
Apex House, London Road
Bracknell
Berkshire, RG12 2XH
United Kingdom
Tel: + 44 (0)1344 766 900
Fax: + 44 (0)1344 766901
Web: www.max.co.uk
www.maximizer.eu

Maximizer Software

Maximizer Software è il principale fornitore di applicazioni software CRM (Customer Relationship Management) pronte all'uso e accessibili. La linea di prodotti Maximizer aiuta le imprese ad avere un rapporto con la clientela più interattivo, personalizzato e redditizio. Maximizer è creato con una struttura moderna, creata sul Web, e si può facilmente integrare con i sistemi aziendali pre-esistenti; in un sistema di gestione aziendale facilmente accessibile anche via cellulare, comprende le più moderne funzioni di SFA (Sales Force Automation, automatizzazione della forza vendita), marketing automatizzato, marketing via e-mail e tecnologie di customer service. Maximizer Software ha venduto oltre un milione di licenze del proprio software, ricevendo anche diversi riconoscimenti, a realtà commerciali che spaziano dai singoli imprenditori alle organizzazioni multinazionali. Tra i clienti, si annoverano: Siemens, Société Générale, HSBC, TD Securities, Lockheed Martin, Brian Tracy International, Fisher & Paykel Healthcare, Oxford University Press e Cathay Pacific.



guide semplice

Maximizer Software
Simply Successful CRM

How to: Choose a CRM System