



CRM como debería ser sin costo de licencias y usuarios ilimitados

Los métodos actuales empleados por muchas empresas para gestionar relaciones con los clientes se siguen basando en el uso de papel y Excel. Permita a su empresa contar con una herramienta definitiva para ahorrar tiempo y ser más productivos.

Estrasol CRM potencializa su fuerza de ventas

Los métodos actuales para administrar la fuerza de ventas y los prospectos de una empresa no permiten integrar los datos en tiempo real para obtener información y reportes de desempeño de los procesos de ventas, a fin de tomar decisiones oportunas y mejorar la estrategia comercial.

Estrasol CRM es una solución para las áreas de mercadotecnia, ventas y servicios al cliente que le permite organizar, gestionar y evaluar todos sus procesos de venta (prospección, seguimiento, cierre y post-venta).

Nuestra solución CRM es una versión mejorada del sistema Open Source SugarCRM™. Usted contará con una solución robusta y económica ya que no pagará por las licencias de los módulos estándar, solamente por los módulos especiales, servicios de consultoría personalizada, implementación y soporte.

El sistema puede ser adquirido en esquema de venta o renta.



Los principales retos de una organización para incrementar su probabilidad de venta a sus clientes y prospectos son los siguientes:

- ✓ Seguimiento adecuado de las oportunidades por los vendedores.
- ✓ Que todo el personal de la organización atienda al cliente de forma personalizada al conocer el historial de las relación con ellos.
- ✓ Cuando un ejecutivo de venta se retira es difícil retomar los prospectos e información con la que trabaja, lo que significa ventas perdidas.



¿Por qué SUGAR CRM™ ?

Aplicación Web

SugarCRM™ ha sido desarrollado de manera nativa en entorno Web, permitiendo seguridad, acceso universal y sencillez de uso a través de un navegador convencional. Acceda desde cualquier parte del mundo y eche un vistazo a su fuerza laboral, solo necesita de acceso a Internet.

Completamente funcional

Hemos tropicalizado SugarCRM™ hasta convertirlo en **Estrasol CRM**, una versión profesional con un amplio abanico de funcionalidades propias de las soluciones CRM extendidas (e-mailing, cotizador, cuadro de mando con visualización de fuerza de venta, generación de solicitudes de servicio, etc.).

Realmente integrado, realmente un CRM

SugarCRM™ ha sido diseñado para ser una herramienta robusta e inteligente. Las diferentes funcionalidades y módulos comparten la misma arquitectura, filosofía, reglas e interfaz de usuario, integrándose entre ellas de manera natural.

Adaptado a sus necesidades

Haga que su CRM se adapte a su empresa, no que su empresa se adapte a su CRM. Tras la definición de los requerimientos y procesos de su negocio, en poco tiempo es posible disponer de un sistema completamente operativo y adaptado a sus necesidades empresariales.

Arquitectura revolucionaria

SugarCRM™ se ha diseñado sobre la base de una arquitectura revolucionaria que resulta en una manera más eficiente de desarrollar aplicaciones y de integrar otros sistemas.

Software libre

Usted será el dueño absoluto de su CRM. SugarCRM™ es realmente accesible al distribuirse bajo una licencia de tipo Open Source, sin ningún costo por licencia y proporcionando acceso al código fuente. Tendrá la libertad para modificarlo según las necesidades, con total independencia del proveedor.

Automatice los procesos de ventas desde la prospección, seguimiento y cierre, hasta el servicio post venta.

Funcionalidad del sistema



Herramientas de Análisis

- ✓ Cuadro de Mando.**
 Obtenga información gráfica del progreso de las ventas y proporcione a su equipo información en tiempo real para el seguimiento y cierre oportuno.
- ✓ Reportes Dinámicos.**
 Realice reportes personalizados en tiempo real y transforme la información de sus clientes en un informe gráfico y detallado.
- ✓ Vistas de la Información.**
 Realice y guarde filtros personalizados de búsqueda sobre cualquier módulo y consúltelos posteriormente con mayor rapidez.
- ✓ Campañas.**
 Centraliza el desarrollo, ejecución y monitoreo de campañas a través de múltiples canales; con este módulo las empresas tienen mayor visibilidad de la efectividad de los gastos de mercadotecnia.

Herramientas de Colaboración

- ✓ Módulo de Proyectos.**
 Seguimiento de proyectos a través de tareas específicas.
- ✓ Módulo de Documentos.**
 Repositorio central de archivos de uso común.
- ✓ Módulo de E-mails.**
 Envíe y reciba e-mails dentro de la misma plataforma.
- ✓ Documentos Adjuntos.**
 Permite la administración de documentos como cotizaciones, propuestas dentro del sistema, podemos contar con un repositorio de documentos y relacionar dentro del CRM.

Lleve un historial del seguimiento de las ventas de cada cliente y asocie a cada uno de ellos documentos adjuntos (presentaciones y propuestas, hojas de cálculo, fotografías, videos y documentos de texto enriquecido, etc.).

Prospectos
Actividades

PREVENTA

Seguimiento de prospectos a través de actividades.
Llamadas
Reuniones
Tareas

VENTA

Cuentas
Contactos
Cotizaciones
Oportunidades

Administre sus contactos incluyendo todos los datos de referencia necesarios. Mantenga una base de datos de clientes y prospectos para consultarlos en forma recurrente.

Elabore y mantenga en un sólo lugar cotizaciones con base al catálogo de productos existente en su CRM.

Cuando un ejecutivo está negociando con un cliente, podrá dar de alta una oportunidad de negocio incluyendo monto, etapa del proceso de venta, fecha de cierre, documentos adjuntos como cotizaciones, imágenes, etc..

Atención de casos o incidencias y generaciones de nuevas oportunidades derivadas de una atención personal.

SOPORTE

Ciclo de venta

Seguimiento de oportunidades de venta mediante adjunción de archivos, e-mails, reuniones, llamadas telefónicas, etc.

POSTVENTA

Atención de quejas y sugerencias de los clientes.

Mantenga una base de conocimiento para autoservicio de sus clientes.

Casos
Soluciones
Reglas de asignación
Reglas de distribución
Portal de autoservicios

Atención a clientes de manera avanzada. Se habilita el portal automático de solicitudes de soporte.

Casos
Campañas

Cree solicitudes de servicio con número de identificación, comentarios y estatus. Este módulo permite atender quejas y solicitudes de servicio tanto interno como externo.

Cuadro de mando



Provee a los empleados y administradores información en tiempo real acerca de prospectos, oportunidades y cuentas. Consolida la información de venta para los ejecutivos, permite la personalización de reportes basados en ciertos criterios de búsqueda a través de filtros seleccionados. Podrá crear gráficas a la medida de cada cliente: oportunidades por zona, por vendedores, por etapa.



Roles de acceso por usuarios.

Beneficios de un proyecto SUGARCRM™ implementado por Estrasol

Ventajas para Gerentes y Ejecutivos de Ventas, Marketing y Servicio al Cliente.

- ✓ **Optimizar el tiempo y los recursos.** Ya que no se necesitan realizar largas juntas para revisión de avances y resultados.
- ✓ **Mejores decisiones.** Conozca el desempeño y expectativas de ventas de cada ejecutivo para mejorar continuamente su estrategia comercial.
- ✓ **Más oportunidades de venta.** Los ejecutivos de venta se dedicarán a atender a los clientes y prospectos con mayor potencial.
- ✓ **Información oportuna del proceso de venta.** Mediante reportes en tiempo real usted conocerá el desempeño de su equipo, así como las oportunidades por cerrar en períodos posteriores.
- ✓ **Actividades mejor programadas.** Programe citas, llamadas, cierre de venta, etc.
- ✓ **Integración de los diferentes puntos de contacto con el cliente.** Los departamentos de comercialización, mercadotecnia, soporte técnico y servicios al cliente tendrá una visión unificada e integral de cada cliente.
- ✓ **Mejores relaciones con los clientes.** Tenga una relación eficiente y personalizada con todos sus clientes.
- ✓ **Acortar los ciclos de venta y aumentar los ingresos.** Al dar un seguimiento constante a sus prospectos, aumentarán sus probabilidades de cerrar una venta.

En Estrasol, nos esforzamos en asegurar que la implementación y el uso de SUGAR CRM sea fácil, eficiente y rentable para nuestros clientes. Nos adentramos en la estrategia, objetivos y operación de su empresa para que usted cuente con un proyecto orientado a crecer y aumentar sus utilidades.

Aplicaciones Opcionales

Estrasol CRM para BlackBerry®



Consulte, cree, elimine y edite rápidamente desde su BlackBerry® registros de cualquiera de los módulos base, en tiempo real.



Integración con Outlook®

Sincronice y consulte en Microsoft Office Outlook 2007® su calendario, reuniones, tareas y contactos de manera rápida y bidireccional.



CRM Off line

Trabaje en su CRM sin necesidad de estar conectado a internet para después sincronizar su información.

www.estrassol.com.mx
info@estrassol.com.mx



Tener su propio CRM nunca fue tan accesible. Contacte un representante autorizado para más información.

CIUDAD DE MÉXICO

Nuevo León 253
Oficina 401-406
Col. Escaldón
Del. Miguel Hidalgo
Tel. (55) 1450 - 9482

GUADALAJARA Matriz

Av. López Mateos Sur 2077 int. Z-4
Col. Jardines de Plaza del Sol
CP 44510
Zapopan, Jal.
Tel. (33) 3030 - 6969

MONTERREY

Paseo Elizabeth 3316
Col. Ampliación Valle Del Mirador
CP 64750
San Pedro Garza García, N.L.
Tel. (81) 8004 - 0673

México · Puebla · Guadalajara · Monterrey · León · Sinaloa · Mérida · Denver · Chicago · Los Angeles · Houston