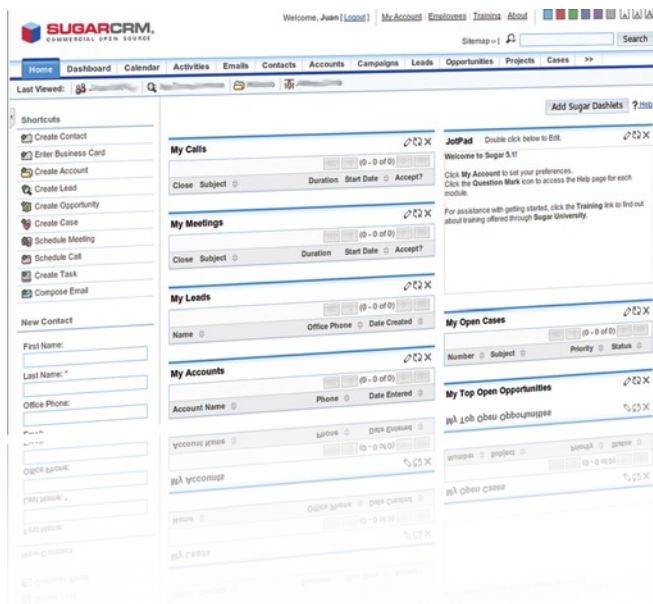


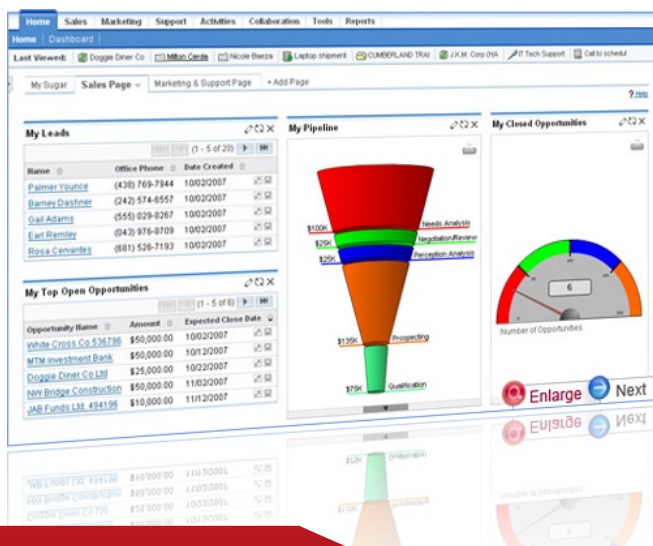
SUGAR CRM (Customer Relationship Management)

SUGAR CRM (Administrador de la Gestión de Clientes)



La gestión integral de la información comercial se traduce en:

- Incremento de las ventas
- Reducción de costos
- Mayor satisfacción para sus clientes
- Mejor gestión del negocio



¿ Qué es Sugar ?

SUGARCRM es una aplicación que engloba e integra perfectamente los procesos de gestión de los clientes de una organización.

Además de ejecutarse vía Web, sin necesidad de instalar nada en su ordenador, le permitirá incluir perfectamente tantas aplicaciones y usos como lo definan las políticas comerciales y de gestión de clientes de su empresa.

Su principal beneficio es que permite contar con la información precisa de cada uno de los prospectos y clientes de la organización.

Con SUGAR CRM puede tener un producto:

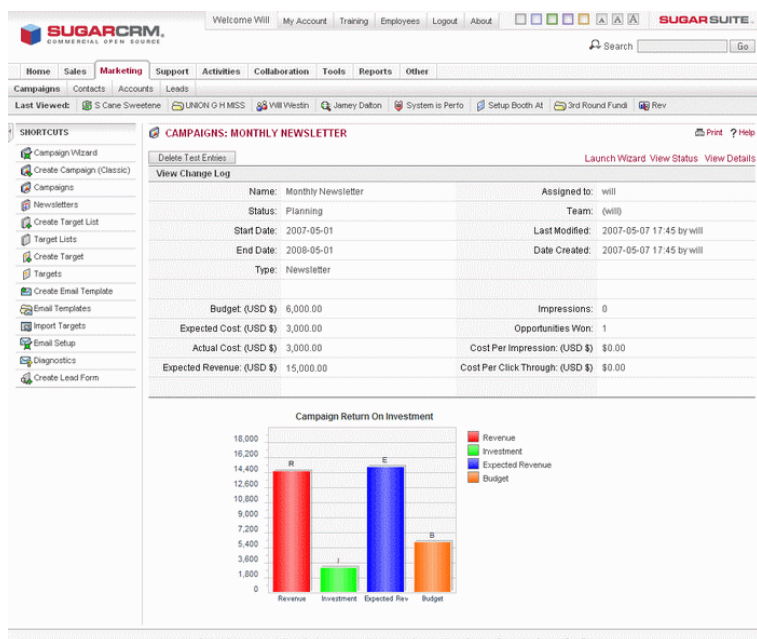
- **FLEXIBLE**
Sistema integral de fácil uso.
- **PERSONALIZABLE**
Según la imagen corporativa y de acuerdo al modelo de gestión de ventas de su organización.
- **ESCALABLE**
Permitirá adicionar módulos e integrarlos en cualquier momento.
- **MULTI-USUARIO**
Gestionable por múltiples usuarios.
- **FIABLE**
Está construido sobre tecnologías estándar que garantizan su desarrollo futuro.
- **EN SU IDIOMA**
Disponible en 40 idiomas.

Con SUGAR CRM usted podrá:

- Automatizar el proceso comercial, generación de presupuestos y otros documentos.
- Administrar la información y el conocimiento.
- Gestionar el cumplimiento de metas.
- Gestionar la atención al cliente, incidentes, quejas y reclamos
- Hacer seguimiento a las acciones del equipo de ventas.
- Obtener análisis de datos, contar con herramientas predictivas y cuadros de mando.

Módulos SUGAR CRM

- Cuadro de mando :: Muestran información estadística de las ventas a través de gráficos.
- Calendario :: Permite fijar los distintos eventos
- Actividades :: Permite buscar y abrir distintas tareas como reuniones, llamadas, etc.
- Contactos :: Son las personas o grupos de referencia de cada cuenta.
- Toma de contacto :: Referencias que provienen de colaboradores u otras empresas que son necesarias registrar.
- Oportunidades :: Oportunidades de venta que existen para las distintas cuentas a nivel global.
- Documentos :: Biblioteca donde se cuelgan archivos corporativos, ofertas, brochures, plantillas, etc.
- E-mails :: Sistema para el envío de correos con contenido administrable.
- Precios :: Administración de listas de productos y/o servicios, precios de venta y términos de descuento.
- Campañas :: Para la organización y seguimiento de eventos
- Cotizaciones :: Información actualizada de costos de productos y servicios comercializados.
- Presupuestos :: Elaboración de presupuestos en menor tiempo y esfuerzo.



Contáctenos

www.jotatech.com

Lima (511) 440 - 2536
 Miami (786) 264 - 1220

infonegocios@jotatech.com
venta.it@jotatech.com