

ABOUT US

Da oltre trent'anni, il Gruppo Easydata sviluppa e propone soluzioni informatiche e digitali nelle aree Erp, Crm, Web e Comunicazione.

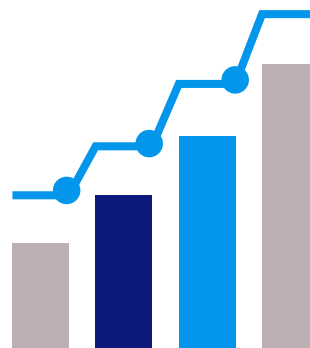
IN NUMBERS



” SOFTWARE ITALIANO PER WEB E MOBILE

Customer

Relationship



 GRUPPO EASYDATA

 | 039 6056442

 | commerciale@easydata.it

 | www.crmsales.it

Management

Matters !

UN SOFTWARE PER CREARE E MANTENERE RELAZIONI

Il software crm è il braccio operativo di un'idea, quella che pone **le persone** al centro di ogni attività aziendale, siano essi clienti, potenziali o semplici visitatori sul web, con l'obiettivo di **accorciare le distanze** nelle relazioni commerciali, e di crearne di nuove.

PROGETTATO PER MIGLIORARE LA PRODUTTIVITÀ

Nelle sue funzioni essenziali, CrmSales:

- **collega informazioni** provenienti da fonti diverse, riconducendole allo stesso contatto;
- **le organizza** in modo strutturato, perché i dati possono essere sempre associati tra loro;
- le rende disponibili a tutta l'azienda **nello stesso luogo**.

I mercati sono conversazioni

Secondo diverse analisi, l'approccio commerciale vincente mette in primo piano la **capacità di creare una relazione** con il nostro pubblico di clienti o potenziali. Al punto che gli investitori privilegiano le imprese con una clientela fidelizzata rispetto ai proprietari di grandi brand.

E' l'intelligenza aziendale

Appena conclusa la visita, sa che ogni informazione può trasformarsi nella sua prossima vendita, purché sia inserita in un flusso.

- Registra i concorrenti dai quali Luisa ha acquistato, e per quali prodotti e volumi;
- Invia all'azienda segnalazioni di criticità in tempo reale;
- In un minuto, genera un report dettagliato della visita, aggiorna lo stato della trattativa e crea la prossima scadenza.

Non è la rubrica dei clienti

Mario è un venditore e Luisa il suo più importante cliente. Prima di visitarla, consulta il suo smartphone e si prepara.

- Rilegge gli accordi presi durante l'ultimo incontro;
- Controlla gli ordini evasi e l'avanzamento delle trattative ancora in corso;
- Monitora i pagamenti delle fatture emesse.



FORSE NON SAI CHE SERVE ANCHE A TE

Generi nuovi contatti

Automatizzi le attività legate all'acquisizione del potenziale cliente: ad esempio, quando un'azienda ti visita sul web, CrmSales è in grado di tracciarla e, se vuoi, di inserirla direttamente tra le anagrafiche. Puoi supportare e velocizzare l'operatività del telemarketing e degli account commerciali attraverso uno strumento concepito proprio per loro. Di ogni contatto personale, recepisce e conservi i consensi privacy, in compliance con il Regolamento Europeo.

Qualifichi i potenziali

Profili il pubblico in base ai criteri rilevanti per il tuo mercato, come fatturato, area geografica o comparto, e sei pronto per progettare strategie promozionali mirate, e quindi più efficaci: invii e-mailing, newsletter e survey e rilevi le metriche di ritorno. Questo ti permette di condurre analisi individuali o aggregate, affinando progressivamente la conoscenza di ciascun cliente e del mercato.

Automatizzi il flusso commerciale

E' il momento di convertire i tuoi lead. In pochi secondi, puoi inviare preventivi nel layout grafico che preferisci, corredati da immagini e schede tecniche, e soprattutto integrati nel flusso gestionale. Controlli visualmente lo stato di avanzamento delle trattative e per ciascun cliente vedi gli indicatori economici, come l'ammontare del preventivato, ordinato, evaso e fatturato, e lo stato di solvenza. CrmSales può anche essere collegato alla nostra piattaforma di e-commerce ed è fruibile da qualsiasi dispositivo - desktop o mobile.

Allunghi il ciclo di vita dei clienti

Acquisire un cliente non significa conquistarlo per sempre, e la qualità del servizio post vendita è il presupposto per trattenerlo e farlo crescere. Attraverso moduli specifici di CrmSales, ottimizzi i tempi di evasione delle richieste di assistenza, generando la fiducia necessaria per la successiva vendita.

Una migliore comprensione del cliente darà anche forma a nuove iniziative commerciali, come campagne di cross o upselling. Vale a dire: il prodotto appropriato al cliente giusto, e nel momento giusto.



Progettato per la rete commerciale.

CrmSales affianca e presidia il lavoro dei venditori, che accedono da tutti i dispositivi e con qualsiasi sistema operativo. Pianificano e tracciano le attività, geolocalizzano i clienti, tengono sotto controllo la loro situazione debitoria, monitorano il raggiungimento degli obiettivi.. e molto altro.

SEMPLICE ED EVOLUTO

ITALIANO

Parla la tua lingua e non solo. CrmSales è stato modellato su prassi e procedure nazionali in ambito amministrativo e commerciale.



RESPONSIVE WEB APP

Accedi in ogni momento e da tutti i dispositivi - desktop, smartphone e tablet - a dati aggiornati in tempo reale.



VANTAGGIOSO

CrmSales è un sistema completo ma flessibile grazie alla sua architettura modulare. In qualsiasi momento puoi aggiungere nuovi moduli, o integrarlo con altre applicazioni, senza pagare da subito per ciò che non usi.



INTEGRABILE

Il problema dei dati aziendali è la loro frammentarietà, che causa dispersione di tempo o, peggio, può portare a errori e a decisioni sbagliate. CrmSales è collegabile ai più diffusi applicativi:

- Sistema gestionale;
- APP per la Rete Commerciale;
- Moduli di Business Intelligence;
- Piattaforme di commercio online;
- Tools per l'e-mail marketing.

Per un perfetto allineamento tra funzioni aziendali.



GDPR COMPLIANT

Il Crm è indispensabile anche per assolvere agli adempimenti del Regolamento Europeo sulla Privacy. CrmSales gestisce e conserva i consensi nel rispetto del principio di responsabilità verificabile.



MOTIVANTE

Semplice e intuitiva, l'interfaccia touch di CrmSales è apprezzata dai venditori, che sono operativi dopo una sessione formativa di sole tre ore.



UNA SUITE COMPLETA SOLO SE LO VUOI

Non è conveniente acquistare un software sovradimensionato rispetto alle esigenze reali. Noi lo sappiamo, e per questo abbiamo sviluppato un prodotto modulare e scalabile. In sostanza, non sosterrai costi inutili, e avrai sempre la possibilità di integrare nuove funzionalità o applicativi quando il tuo business crescerà.



VISTA PANORAMICA

La Marketing Automation è il sistema che permette di monitorare il comportamento online dei visitatori del tuo sito web o della piattaforma di e-commerce, raccogliere dati e, sulla base di questi, strutturare un percorso personalizzato e automatico verso il carrello. CrmSales diventa -anche- il motore e l'intelligenza del ciclo commerciale,



AMPIO E MULTIFUNZIONALE

Progettato per la rete di vendita interna o esterna, automatizza l'analisi e il monitoraggio di dati e obiettivi, gestisce listini, genera preventivi e inoltra gli ordini, integrandosi nel flusso gestionale. Semplifica l'amministrazione HR, grazie a moduli specifici per la nota spese, il payroll e i rimborsi chilometrici delle auto aziendali.



AMBIENTE CONFORTEVOLE

Il dati e le informazioni sulle aziende e le persone con cui collabori vengono inseriti, importati oppure acquisiti dal sistema gestionale. Pianifici, tracci e coordini l'attività di più collaboratori, gestendo il flusso di documenti in entrata e uscita.



L'AUTOMAZIONE DEL MARKETING

Non esistono software che possano sostituirsi ad una strategia progettata a misura di cliente da un esperto del proprio mercato. Ma esistono tecnologie in grado di:

- aiutarti a visualizzare le priorità;
- disegnare un piano di azione a lungo termine, e suoi flussi operativi;
- semplificare e massimizzare azioni che dovresti eseguire manualmente ad una ad una, ad esempio inviare automaticamente una mail quando il cliente abbandona il carrello del tuo e-commerce.

ACQUISIRE

Form di iscrizione, eventi, contatti telefonici, database interni o software gestionale. Le informazioni importanti sui tuoi prossimi clienti confluiscono tutte in CrmSales per essere valorizzate, **in compliance con il Regolamento Europeo sulla privacy**.

NUTRIRE

Un visitatore si è appena registrato sul tuo sito, mostrando interesse per una pagina di prodotto. Puoi programmare una serie di comunicazioni automatiche, come:

- step 1 - Un contenuto di approfondimento
- step 2 - Un invito ad un evento
- step 3 - Un coupon promozionale

QUATTRO SCENARI FIRMATI *CrmSales*

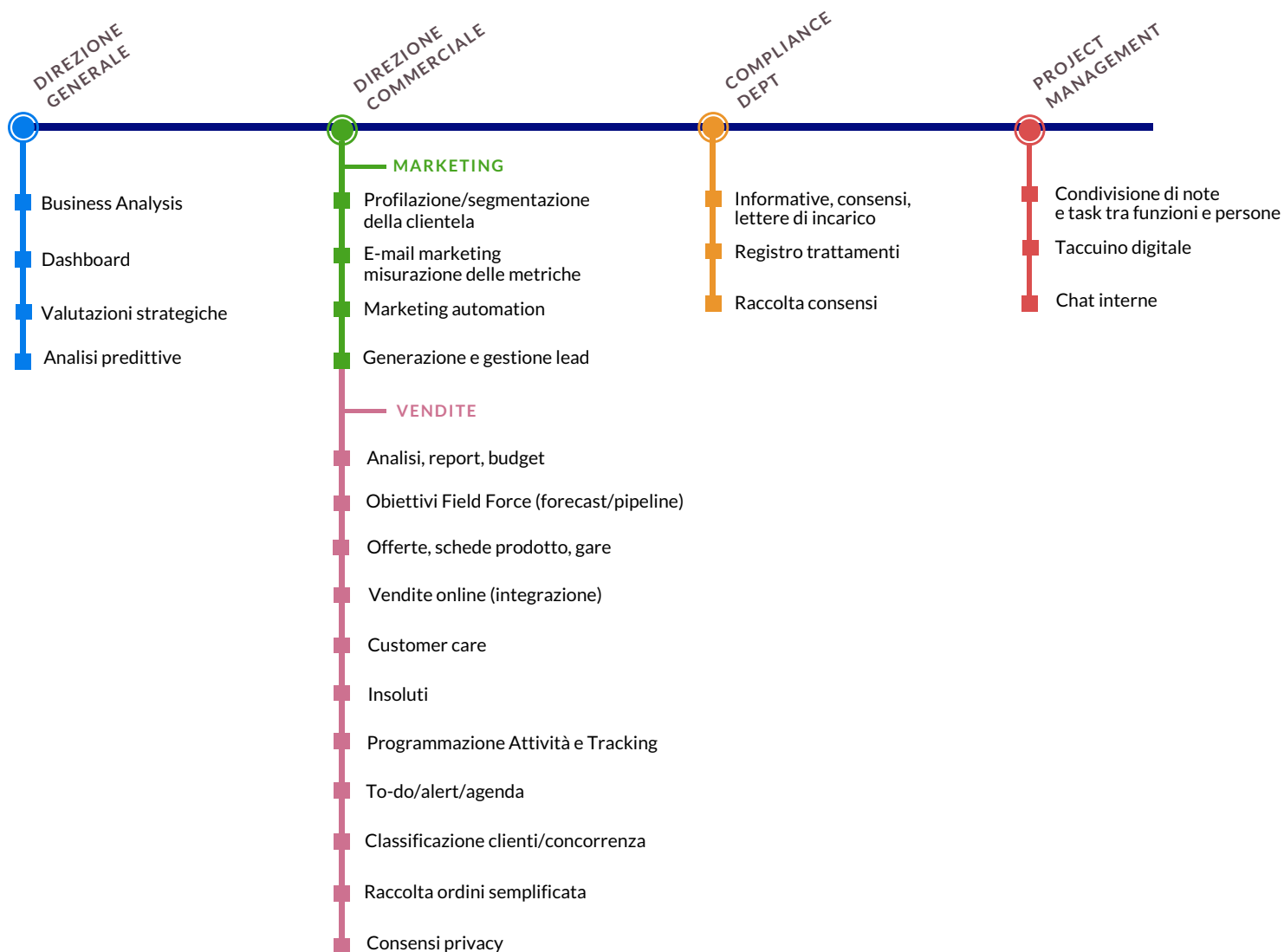
CONVERTIRE

Quando un lead è molto attivo, ad esempio interagisce con le tue newsletter, partecipa a eventi o risponde ai questionari, devi riconoscerlo subito e **cogliere l'attimo**. CrmSales mette in evidenza i contatti "caldi", ai quali, se vuoi, puoi dedicare iniziative mirate: un invito all'acquisto online, una visita o una semplice telefonata. Il controllo è sempre tuo!

TRATTENERE

Il tuo cliente tarda a rinnovare il contratto. Riportalo **a bordo** e progetta una serie di comunicazioni, come il promemoria della scadenza, i benefici di una nuova sottoscrizione, o l'invito a compilare una survey di gradimento.

HUB DOCUMENTALE PER LA SEDE E IL TERRITORIO



Concentri → Organizzi → Analizzi → Comunichi

In pillole

- Il crm raccoglie, integra ed armonizza le informazioni relative ai clienti/potenziali, fornitori e collaboratori, semplificando le relazioni all'interno dell'azienda;
- Migliora i processi commerciali, semplifica il lavoro del venditore e consente di concentrarsi su attività a più alto valore aggiunto;
- Applicando il marketing intelligente e la messaggistica mirata, le aziende possono trasformare messaggi indesiderati in un dialogo utile e proficuo.

Principali aree funzionali di CrmSales

- Automazione Sales Force
- Automazione del marketing
- Servizio clienti e supporto
- Analisi e rapporti
- Calendar/Reminder System
- Internal Chat
- Task Management
- Territory Management



Easydata srl
Centro Dir. Colleoni
Palazzo Cassiopea, 2
via Paracelso, 24/26
Agrate Brianza (MB)
+39 039 60 56 442
info@easydata.it
www.easydata.it



Eurobusiness srl
Centro Dir. Colleoni
Palazzo Cassiopea, 2
via Paracelso, 24/26
Agrate Brianza (MB)
+39 039 97 11 550
info@eurob.it
www.eurob.it



Naxa srl
via Del Commercio, 12
Bernareggio (MB)
+39 039 22 88 884
info@naxa.ws
www.naxa.ws



Ekko srl
via Del Commercio, 12
Bernareggio (MB)
+39 039 22 88 884
info@ekkolamail.com
www.ekkolaprivacy.com