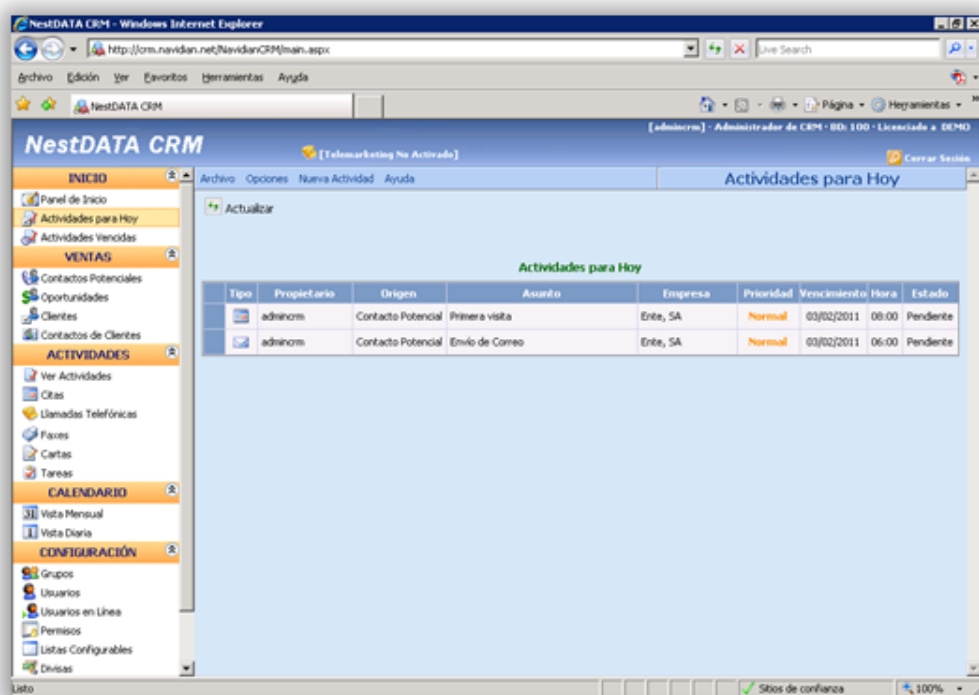


La Solución practica y eficaz
para mejorar la gestión con
sus Clientes

Navidian
Cloud Services



“Un CRM con funcionalidades practicas y eficaces, le permitirá mejorar las relaciones con sus clientes actuales y potenciales de forma inmediata”

NestDATA CRM  es la solución ideal para su empresa, ya que es una herramienta comercial que le permitirá obtener nuevos clientes y retener mejor a los actuales.

Este Software es fácil y rápido de utilizar con las funcionalidades prácticas y eficaces, su puesta en marcha es inmediata.

El CRM como herramienta para mejorar la relación con sus clientes

El CRM ayuda a todas las personas que se relacionan con los clientes, a mejorar la captación de nuevos clientes y fidelizar a los actuales. El Software **NestDATA CRM**  es una solución que permite obtener todo el conocimiento de los clientes para adecuar mejor las ofertas y servicios a sus necesidades. La información de los clientes queda así centralizada y permite ser analizada desde diferentes puntos de vista, permitiendo a las responsables orientarse hacia la satisfacción del cliente como una ventaja competitiva. **NestDATA CRM**  es una herramienta que permite organizar, gestionar y evaluar todos los procesos de venta (captación de clientes, seguimiento, cierre y postventa).



Aspectos diferenciadores de NestDATA CRM

Es un software de gestión, de las relaciones con los clientes, sencillo, práctico y eficaz que le proporciona resultados inmediatos.

Económico: bajo en coste de implantación y mantenimiento con una Interfaz 100% Web. Acceda desde cualquier parte del mundo y eche un vistazo a su fuerza de ventas, solo necesita de acceso a Internet. **¡Ponga su CRM en la nube!**

Rápida puesta en funcionamiento: se pone en marcha de forma inmediata y le proporcionará datos desde el primer día.

Sencillo: fácil manejo para el usuario manteniendo la robustez y sencillez en los procedimientos.

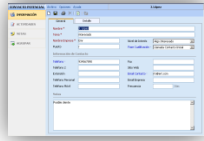
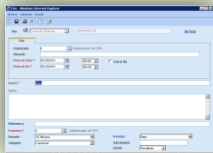
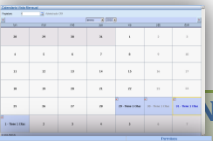
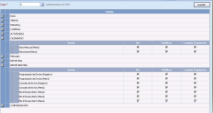
Práctico: proporciona la funcionalidad justa y adecuada para gestionar la relación con el cliente.

Eficaz: proporciona datos precisos en el momento que se necesitan.

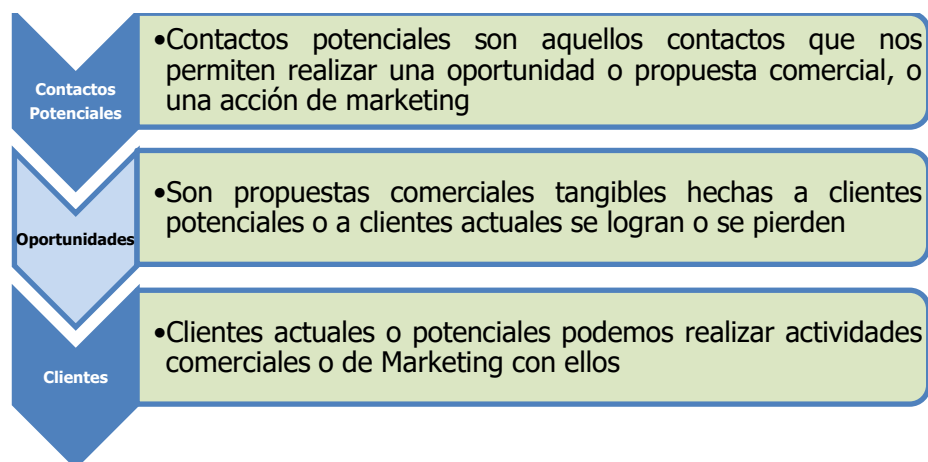
Integrado: ha sido diseñado para ser una herramienta robusta e inteligente. Las diferentes funcionalidades y módulos comparten la misma arquitectura, filosofía, reglas e interfaz de usuario, integrándose entre ellas de manera natural.



Funcionalidad de NestDATA CRM

MÓDULOS	CONTENIDOS
PANEL DE INICIO 	Permite conocer las actividades pendientes de una forma rápida y ágil para cada día, gestionando las vencidas y no vencidas y así poder tomar decisiones lo antes posible.
VENTAS 	-Contactos Potenciales: se gestionan los contactos potenciales para conseguir nuevos clientes y nuevas ventas. -Oportunidades: se gestionan las oportunidades u ofertas de venta con clientes potenciales y clientes actuales. -Cientes: consulta del historial y gestión de actividades, oportunidades con clientes y sus contactos.
ACTIVIDADES 	Actividades: permite gestionar citas en el calendario de uno o más usuarios, asignar, programar, las llamadas, envío de fax, cartas.
CALENDARIO 	Consulta de citas: programadas desde el calendario para cada usuario, para grupos de usuarios o para todos los usuarios del sistema según los permisos que se tengan.
	-Usuarios: Grupos de usuarios, permisos de usuarios. -Listas configurables: permite configurar las opciones de los campos de tipo lista en las diferentes fichas. -Importaciones de datos: importación de fichas de clientes.

EL FLUJO COMERCIAL DEL CRM



NestDATA CRM  *aplicado la Gestión Comercial*

Gestión Comercial

¿Usted es poco accesible a su fuerza de ventas y no tiene una información actual de cada una de las actividades que realizan sus vendedores desde la generación de contactos hasta el cierre de la venta?



Id	Nombre	Apellido	Estado	Fecha	Importe	Moneda	País
1	John	Doe	Activo	2023-10-25	\$1,200.00	USD	USA
2	Jane	Smith	Activo	2023-10-26	\$800.00	USD	USA
3	John	Doe	Activo	2023-10-27	\$1,500.00	USD	USA

Si tuviera una herramienta accesible, práctica y sencilla de usar, podría conocer día a día las actividades de su fuerza de ventas y ayudarles a incrementar su productividad.

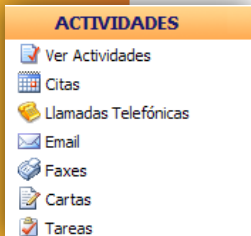
NestDATA CRM  le ofrece herramientas sencillas de usar que le permiten visualizar el desempeño de su equipo de ventas en tiempo real. De manera simple tendrá en su pantalla información clave de cada uno de sus vendedores y clientes como:

¿Cuántos y cuales prospectos están generando día a día?

¿Qué citas, juntas o llamadas programadas tienen sus vendedores?

¿Cuáles han sido los resultados de las visitas a clientes potenciales y cuál es el seguimiento que el vendedor le está haciendo a ese cliente en particular?

¿Cuántas oportunidades de negocio podrán cerrar por tipo de producto en un período determinado?



Imagine tener de manera ágil y en "tiempo real" información clave para mejorar la productividad de su equipo de ventas. Siga a sus vendedores desde un solo lugar, Usted podrá saber al instante que es lo que está pasando con cada uno de ellos y sus clientes en cada etapa del proceso de venta.

¿Le interesa mejorar su productividad y tener una buena organización de su cartera de clientes? ¿Le gustaría lograr consistentemente sus objetivos de ventas e incrementar las comisiones?



Con **NestDATA CRM**  administre sus contactos incluyendo todos los datos de referencia necesarios de sus prospectos y clientes. Conozca y organice sus oportunidades de venta por cliente, por prioridad, por importe previsto, por fecha de cierre, por tipo de producto deseado, por etapa en el ciclo de ventas, etc. Usted va a poder organizar y administrar sus reuniones, citas, llamadas, envío de información, etc., así como también registrar datos estimados de fechas de cierres incluyendo los importes previstos de ventas.

Con **NestDATA CRM**  podrá dar un seguimiento diario de qué tan cerca o tan lejos está de cumplir sus objetivos de ventas, cuánto ha ganado o dejado de ganar. Administre mejor sus esfuerzos de venta. De manera sencilla podrá dar seguimiento a cada uno de sus prospectos y clientes al enfocarse en las oportunidades más viables y rentables y ejecutar un plan de trabajo orientado a sus metas.

Conozca algunos de los beneficios que usted podrá tener con

NestDATA CRM 

- ✓ **Más oportunidades de venta.** Sus comerciales se dedicarán a vender y no a administrar su cartera de clientes. Si usted aún no cuenta con una fuerza de ventas y desea crearla o requiere impulsar la productividad de su equipo de ventas actual, **NestDATA CRM**  le permitirá contar con un equipo de alto desempeño que ya no deje las oportunidades de ventas a sus competidores.
- ✓ **Mejores oportunidades.** Al seguir un proceso de calificación de clientes, los Gerentes y Comerciales se enfocarán en los clientes y oportunidades más rentables.
- ✓ **Acortar los ciclos de ventas y aumentar los ingresos.** Al dar un seguimiento constante y oportuno a sus prospectos aumentarán sus probabilidades de cerrar una venta.
- ✓ **Optimizar el tiempo y los recursos.** Ya no se necesitan realizar largas juntas para revisión de avances y resultados. Olvídense de administrar y controlar la fuerza de ventas, prospectos y clientes basado en papel, mail o Excel. Incluso si cuenta con una fuerza de ventas dispersa geográficamente podrá trabajar con ella de forma sincronizada.
- ✓ **Mejores decisiones.** Conozca el desempeño y expectativas de ventas de cada comercial para mejorar continuamente su estrategia comercial. Genere pronósticos de venta precisos con base a las fechas de cierre de las oportunidades de venta de cada ejecutivo.
- ✓ **Mejor planificación de su trabajo diario.** Programe citas, llamadas, cierre de ventas, etc.
- ✓ **Información oportuna del proceso de ventas.** Mediante informes en tiempo real usted conocerá el desempeño de su equipo día a día, así como las oportunidades por cerrar en períodos posteriores.
- ✓ **Integración de los diferentes puntos de contacto con el cliente.** Aumente la productividad de todos los roles involucrados en los procesos de venta.
- ✓ **Mejores relaciones con los clientes.** Los clientes tendrán una atención eficiente y personalizada ya que todo el personal de la organización atenderá de forma rápida al cliente en cada etapa, desde el primer contacto hasta el servicio post-venta, al conocer el historial de sus relaciones con él.

NAVIDIAN, S.L.

Avenida de Cornellà 142, 7ª Planta
08950 Esplugues de Llobregat (Barcelona)
Tel: +34 93 470 70 26
Fax: +34 93 372 50 61
Email: info@navidian.com
Web: www.navidian.com

Copyright © 2019 Navidian S.L. Este documento es exclusivamente de carácter informativo y la empresa se reserva el derecho de modificar o alterar la información del mismo sin previo aviso.