

# Mobile CRM

Es la aplicación que le permite hacer seguimiento de sus clientes obteniendo, el histórico de actualizaciones, planificación de entrevistas, tareas y productos asociados con una interfaz sencilla, intuitiva y fácil de usar.

Podrá consultar la ficha de un cliente o realizar una anotación en cualquier momento desde su dispositivo móvil así como revisar oportunidades y verificar la planificación de todo el equipo.

## Actualice su actividad comercial en tiempo real



### › Crea Cuentas y Oportunidades

Puede visualizar y mantener un control de su meta de ventas y la de su equipo desde la web.



### › Crea Cartera de Contactos

Registra empresas o clientes con los que se busca obtener oportunidades de negocio.



### › Facilidad

Muestra todos los indicadores y estadísticas de los datos ingresados en la aplicación, facilitando el control y visualización de resultados.

## Beneficios

- › Búsqueda de clientes.
- › Programación diaria y semanal de visitas.
- › Listado de oportunidades de ventas.
- › Estadísticas de uso de la aplicación.
- › Listado de clientes con ficha personalizada.
- › Historial de anotaciones.

## A quién va destinado

- › Enfocado al mercado de las Pymes que requieran gestionar de manera eficiente su base de clientes al igual que incrementar la productividad de su personal.

## Funcionamiento:



Al instalar la solución Mobile CRM en el dispositivo móvil la aplicación comienza el siguiente flujo:

- › Registre información relevante de cada visita, o simplemente envíe o solicite las coordenadas de ubicación de sus colaboradores.
- › La información será transmitida a través de la red de datos Movistar hasta el servidor de gestión.
- › El servidor almacenará las últimas posiciones, interacciones e información recolectada por los colaboradores en el móvil.
- › Para que finalmente usted pueda consultarlas, graficarlas y analizarlas desde su oficina o cualquier localidad con conexión a Internet.

## ¿Por qué utilizar CRM Mobile?

### Incluir



Una sola base de datos integrada, la cadena comercial y los distintos canales/clientes.

### Integrar



Clientes, canales físicos o virtuales, fuerza de ventas y call centers en una vista consolidada.

### Gestionar



Analizando perfiles, hábitos de consumo y compra para aprovechar.

### Innovar



Entregando propuestas comerciales adaptadas a las necesidades de sus clientes.