



Trasforma la tua area vendite in un **vantaggio competitivo**

Negli ultimi anni le aziende e gli enti hanno focalizzato la propria strategia anche nella gestione dei rapporti con i propri clienti, individuando in questo un fattore chiave per il proprio business e per aumentare il successo nelle vendite di prodotti e servizi.

La diffusione di applicativi software denominati **CRM (Customer Relationship Management)**, ha permesso alle aziende di perseguire le strategie migliori e di conquistare e fidelizzare la propria clientela.

Le aziende si sono dotate di una serie di strumenti atti a valutare le esigenze dei clienti per offrire a ciascuno il miglior prodotto/servizio ed a coinvolgere la maggior parte dei processi aziendali: supporto al cliente, gestione ordini clienti, gestione help desk, etc..

L'esperienza della **business partner** di soluzioni per automatizzare e semplificare i processi aziendali front-end e back-end, ha portato a sviluppare con la piattaforma tecnologica **nemesys** una suite di applicazioni web focalizzata sulle problematiche del **CRM**.

nemesys crm risponde alle esigenze di qualsiasi organizzazione aziendale, in quanto è molto scalabile e facilmente personalizzabile ed è costituita da pacchetti integrati e ricchi di funzionalità specifiche ed evolute (**nemesys crm standard** e **nemesys crm professional**).

nemesys crm oggi >>

caratteristiche BASE :	caratteristiche AVANZATE :
<ul style="list-style-type: none"> • Gestione aziende e persone Multi-Channel • Storizzazione delle modifiche alle informazioni (chi, cosa, quando) • Accesso Web • Gestione dei contenuti • Collaboration • Gestione del pre-sales • Gestione del post-sales 	<ul style="list-style-type: none"> • Supporto agli SLA • Multilingua • Interfaccia con il sito web • Gestione delle campagne • Gestione degli ordini • Reportistica Grafica • Import/Export dati da altri applicativi Workflow • Gestione Agenti e venditori remoti • Cruscotto riassuntivo per ogni utente

“Gestire le informazioni e ottimizzare i processi decisionali”.

Alcuni esempi dell'offerta

nemesys crm standard e nemesys crm professional >>

- > Gestione dei contatti e delle opportunità
- > Gestione delle campagne e delle attività di marketing
- > Import/Export da gestionale
- > Reportistica grafica
- > Gestione progetti e commesse
- > Gestione ordini clienti
- > Gestione richieste dal web
- > E-commerce
- > Personalizzazione Maschere (SDK) e Process Workflow
- > KPI per gli utenti (Key Performance Indicators)

Per la **Reportistica Grafica** la soluzione è integrata con un prodotto specializzato in queste soluzioni, che permette anche grafici in drilling come negli strumenti di **Business Intelligence**.

nemesys crm è completamente **web** quindi non necessita di installazione ma solo di un browser (Explorer o Mozilla) sui pc.

nemesys crm grazie al **workflow nemesys** è ideale per applicazioni di **Business Process Management (BPM)** ovvero di automazione di processi e procedure aziendali e di flussi di informazioni.

Principali vantaggi

Ampliare la clientela con azioni mirate, efficienti e remunerative

Realizzare politiche di Customer Care per fidelizzare i clienti

Aumentare la ricettività dei clienti rispetto alla propria offerta

Incrementare la produttività e competitività dell'azienda

Automatizzare ed integrare i processi e le informazioni dell'azienda

Organizzare ed ottimizzare le operazioni di marketing, .pre-sales, sales e post-sales

Offrire servizi personalizzati

Garantire un accesso assicurato al proprio marchio, consolidando l'immagine dell'azienda

