Teamleader

IL MANUALE CRM

ACCRESCI IL TUO BUSINESS

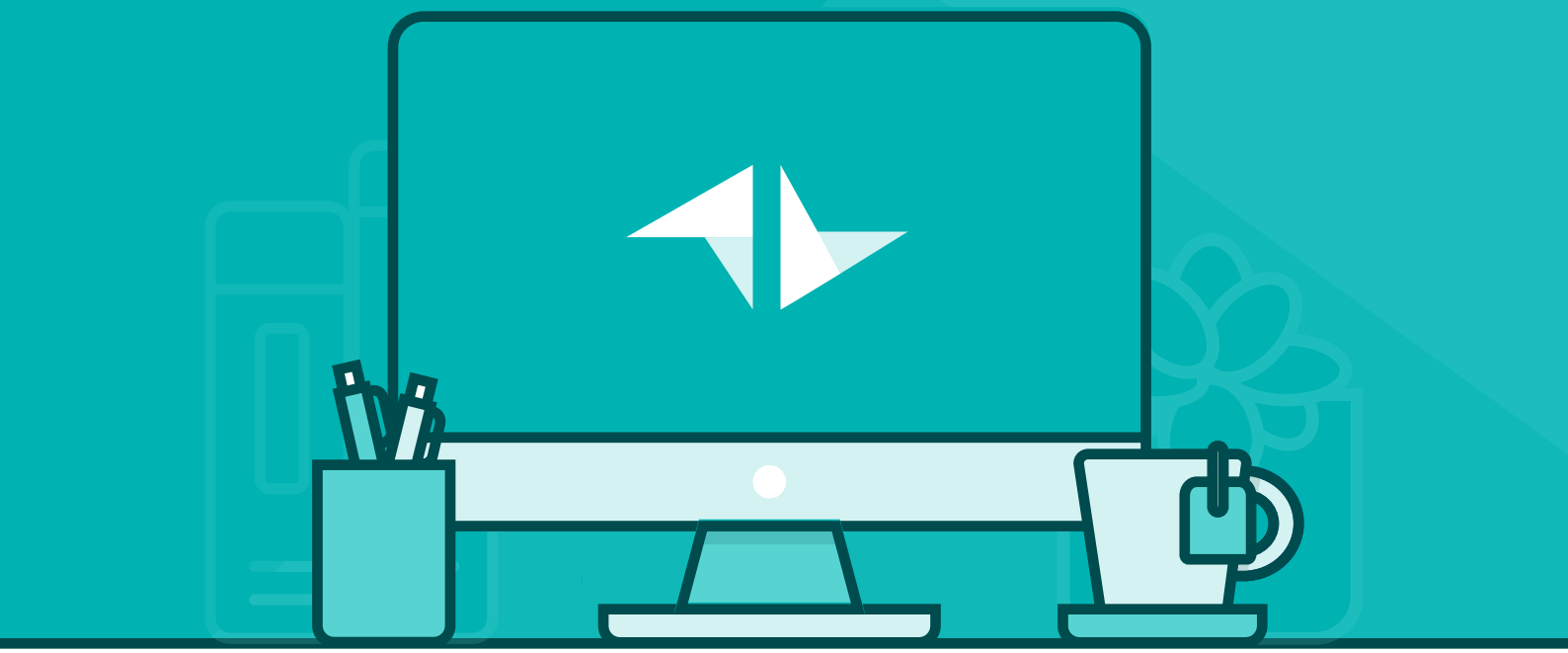


TAVOLA DEI CONTENUTI

1 INTRODUZIONE 03

2 COS'È UN CRM? 04

3 QUALI BENEFICI PRESENTA UN CRM? 05

4 QUALI AZIENDE USANO UN CRM? 10

5 DI QUALE SISTEMA CRM HO BISOGNO? 13

RINGRAZIAMENTI

Grazie per aver scaricato questo ebook. Non dimenticare di condividerlo.

INFORMARZIONI SU TEAMLEADER

FOLLOW US

INTRODUZIONE

GESTISCI TUTTI I TUOI CONTATTI CON UN SOLO STRUMENTO E ACCRESCI IL TUO BUSINESS

Come raccogli, immagazzini e gestisci i dati su clienti e lead? La digitalizzazione ha aperto la scena a moltissime nuove possibilità per raccogliere informazioni di contatto, seguire le opportunità di vendita e migliorare le relazioni con i clienti.

Senza un sistema le informazioni possono diventare confuse. Ma con un CRM diventano armi per la tua impresa.

Ora più che mai, le imprese si rendono conto che avere un sistema CRM (Customer Relationship Management) funzionante e appropriato è fondamentale per crescere. Nel 2017, i CRM hanno sviluppato una crescita di mercato di 36 miliardi di dollari, il tipo di software aziendale che è cresciuto di più. Uno strumento digitale può aiutarti a sconfiggere la concorrenza, aumentare a dismisura le vendite e al contempo il livello di soddisfazione del cliente e tagliare i costi e i tempi all'interno di un'azienda

Questo manuale fornisce la risposta a tutte le tue domande sul customer relationship management e sui software CRM.

Scoprirai tutto quello che c'è da sapere in tre capitoli:

Cos'è un CRM e quali sono i benefici?

Partiamo dai fondamentali: cos'è un CRM? Come funziona? Come ti aiuta a migliorare le tue vendite, introiti e relazioni con i clienti? Un buon CRM è indispensabile e vorremmo mostrarti perché.

Hai bisogno di uno strumento CRM?

Ti mostreremo alcuni esempi di imprese che stanno raccogliendo i frutti del CRM. Diamo uno sguardo a diverse aziende. Perché sono passate ad un software CRM? Che impatto ha avuto sulla quotidianità della loro impresa? In questo modo potrai scoprire se uno strumento CRM è qualcosa in cui dovresti investire.

Software CRM per imprese piccole e medie:

Sei pronto ad adottare uno strumento CRM? C'è solo una domanda da farsi: di che software hai bisogno? Excel è molto diffuso per la gestione dei contatti ma soddisfa le tue esigenze di sviluppo? Ti vorremmo presentare Teamleader, uno strumento all-in-one per CRM, gestione progetti e fatturazione, e dimostrartene i benefici per la tua azienda.

Speriamo che questo manuale ti illumini sui pro e i contro di un CRM, mettendoti sulla strada giusta per far crescere il tuo business.

COS'È UN CRM?

CRM sta per Customer Relationship Management. Un sistema CRM **raccoglie tutte le informazioni di contatto** dalle lead ai clienti, ma anche le parti esterne come fornitori, venditori e distributori, in un luogo centralizzato accessibile per tutti i collaboratori che ne hanno bisogno.

Non limitandosi solo a nomi, numeri di telefono e indirizzi email un **CRM raccoglie informazioni da una moltitudine di canali** su ogni lead, cliente o altro contatto nel tuo database.

Precedenti acquisti, rapporti sugli incontri, tracking di email e telefonate, gare passate e future, situazione finanziaria, titoli di lavoro, il canale di marketing attraverso cui ti hanno trovato e molto altro: uno strumento CRM costruisce una **visione a 360°** su chiunque abbia a che fare con la tua azienda. Questa maggiore comprensione apporta molti benefici nel marketing, vendite, amministrazione e customer service.

CRM CLOUD CONTRO CRM ON-PREMISE

Un **CRM on-premise** raccoglie i tuoi dati in un **supporto fisso interno all'azienda**. È spesso usato da organizzazioni che vogliono utilizzare le loro infrastrutture di IT esistenti o mantenere un controllo completo sui dati, specialmente se lavorano con informazioni sensibili. Ma un software in cloud oggigiorno può essere altrettanto sicuro, se non addirittura più sicuro, rispetto ad uno on-premise.

Un CRM cloud blinda i tuoi dati CRM e correlati nel cloud. Dal momento che l'87% degli utenti preferisce un CRM in cloud ad uno on-premise è di gran lunga la scelta più comune. Logico, perché offre molti vantaggi.

- Non devi provvedere ad un'infrastruttura o preoccuparti della manutenzione – **l'assistenza e gli aggiornamenti sono in mano a chi ti ha venduto il software.** Gestendo i tuoi dati in cloud è possibile aggiornare il tuo CRM in qualsiasi momento, in tempo reale.

- Puoi creare su misura per te il tuo CRM cloud molto più facilmente. Nella maggior parte dei casi, di meno funzioni e spazio di archiviazione necessiti, più lo strumento sarà capace di rientrare in un budget moderato.

- Con il crescere della tua azienda, **un CRM cloud cresce con te.** E la parte migliore è che non dovrai preoccuparti di futuri problemi tecnici.

- Lavorare in cloud significa avere dati **sempre accessibili** – ti serve solo una connessione dati. Questo rende possibile dunque, per le applicazioni CRM mobile, seguire un'agenda online e opportunità di vendita sempre pronte.

3

QUALI SONO I PRO DI UN CRM?

PERCHÉ UN CRM È UNA GRANDE IDEA QUANDO INIZI UN BUSINESS? EBBENE, TI AIUTERÀ A:

- Battere la concorrenza
- Vendere di più e meglio
- Migliorare le relazioni con i clienti
- Avere costi ridotti e risparmiare tempo
- Rafforzare i processi della tua azienda

In che modo un CRM cloud ti aiuta a sconfiggere la concorrenza?

- Digitalizza la tua azienda per essere un passo avanti agli altri.
- Migliora la soddisfazione del cliente accorciando e semplificando ogni processo di contatto con la tua azienda.
- Offri soluzioni migliori come fatturazione online e metodi di pagamento.

1. BATTI LA TUA CONCORRENZA

Lo spazio di lavoro sta diventando sempre più digitale. La digitalizzazione è molto attuale, con la commissione Europea che sta investendo più di 5 mld € nell'innovazione digitale delle industrie europee. Se vuoi essere competitivo, digitalizzare la tua azienda è la chiave – e investire in strumenti digitali come un CRM è parte di questo processo.

Un'altra strategia fondamentale per battere la concorrenza è **mettere al centro la soddisfazione del cliente**: aiutandoti a semplificare la vita ai tuoi (potenziali) clienti, un CRM permette alla tua azienda di diventare customer-centric.

Che servizio pensi che il tuo cliente preferirebbe? Ricevere un preventivo via posta, firmare manualmente l'approvazione, imbustarla, cercare un francobollo e andare in ufficio postale per mandarla di nuovo per posta... oppure approvare una proposta online, con un semplice click? Il CRM cloud ti offre questa possibilità, rendendo semplice ogni momento di contatto, senza intoppi come il tuo cliente si aspetta.

In che modo un CRM cloud ti aiuta a vendere di più e meglio

- Gestisci meglio la tua rete di vendita
- Impara a capire il tuo pubblico target
- Scopri le opportunità di upselling e cross-selling

2. MIGLIORA IL PROCESSO DI VENDITA

Esegui follow up sul tuo pubblico target

Esegui il follow up sulla tua rete di vendita con un software CRM: tieni traccia delle diverse fasi in cui si trovano le lead e quali azioni bisogna intraprendere.

Avere un'idea chiara della cifra fatturata per ogni cliente può aiutarti a determinare in un batter d'occhio **quali clienti sono più profittevoli**. Usa questa informazione per creare della azioni schematiche e fare previsioni: supponi di incontrare molti clienti titolari di un one-man-business di consulenza. Non sarebbe una cattiva idea dirigersi su quel tipo di cliente anziché cercare di chiudere contratti con dettaglisti che hanno più di 100 impiegati.

Identifica le opportunità di vendita

In molti business, il *cross-selling* (vendere prodotti correlati) e l'*upselling* (vendere prodotti più costosi o una quantità maggiore) sono opportunità di vendita molto valide. Il tuo CRM ti dice quale cliente ha già considerato di comprare certi prodotti o servizi, per cui filtra secondo questi criteri il tuo database così da trovare **nuove opportunità di vendita**. Non una cattiva idea, considerando che diventa il 50% piu' semplice riuscire a vendere un servizio o un prodotto ad un cliente già acquisito rispetto ad uno nuovo.

In che modo un CRM ti aiuta a risparmiare tempo e denaro?

- Aggiungi e aggiorna dati più velocemente, anche automaticamente
- Accedi al tuo CRM in qualsiasi momento
- Digitalizza il lavoro amministrativo per risparmiare tempo ed eliminare la possibilità di errori

3. RISPARMIA TEMPO E DENARO

Aggiungi e aggiorna dati più velocemente

Salva e aggiorna i dati direttamente sul tuo database CRM da una lista di canali. Spesso hai anche la possibilità di **aggiungere dati automaticamente** anziché manualmente. Pensa a quanto tempo risparmi riuscendo ad avere accesso e ad aggiornare le informazioni sui clienti rispetto a fare questo lavoro da dispositivi e strumenti differenti e separati fra loro.

Accedi al tuo CRM ovunque e in qualsiasi momento

I software in cloud spesso includono un app mobile così che tu possa controllare i tuoi affari più importanti mentre sei per strada. **Avere un sistema ben funzionante ti aiuta ad eliminare l'errore umano.** Incita i tuoi collaboratori ad aggiornare il tuo CRM costantemente e correttamente, rendendo più facile per loro **trasferire e condividere appunti in maniera esatta.**

Automatizza il lavoro amministrativo

Cerca un CRM che offra un modulo di fatturazione o che si integri con il tuo software di fatturazione. Invece di creare le tue fatture manualmente, il CRM ti offre la possibilità di convertire accordi, preventivi e progetti in una fattura. Non solo risparmierai tantissimo tempo **digitalizzando il processo di fatturazione**, ma acquisirai **una panoramica migliore delle fatture in sospeso e dei flussi di cassa**.

"Il nostro software CRM è collegato al nostro sistema di prenotazioni e lo usiamo anche per gestire progetti e creare ed inviare fatture. Il nostro intero flusso di lavoro è ora davvero chiaro e così a portata di mano per chi lo usa. Chiunque può usarlo."

Jordi Heres, Textwerk

4. RAFFORZA I TUOI PROCESSI AZIENDALI

Migliora la comunicazione e la collaborazione

Trasparenza e meno errori avvicineranno i tuoi collaboratori fra di loro. **Allinea i diversi dipartimenti fornendo un canale di comunicazione condiviso: il tuo CRM**.

Con un CRM che offre un modulo per il calendario o un'integrazione con gli strumenti di calendario che già usi, puoi **controllare tutti i programmi giornalieri dei tuoi collaboratori**. Segui le loro azioni e i loro incontri e rimani aggiornato su tutte le chiamate.

Un collaboratore che è malato o che prende delle ferie non deve più essere un ostacolo. Usando un CRM cloud un collega può facilmente prendere il suo posto in una vendita o nella comunicazione.

"Il nostro nuovo CRM ci aiuta gradualmente a unificare i nostri dipartimenti e stimolare la conoscenza e l'idea di condivisione. Prima, ogni dipartimento lavorava per sé, in maniera separata"

Jason Fletcher-Bartholomew, Aardman

Centralizza le tue informazioni

Centralizzare le informazioni può avere un impatto enorme sui tuoi processi, dalle vendite all'offerta di assistenza. Ogni membro di un team può avere accesso a tutte le informazioni, operazioni, appunti e progetti, rendendo molto più facile condividere la conoscenza.

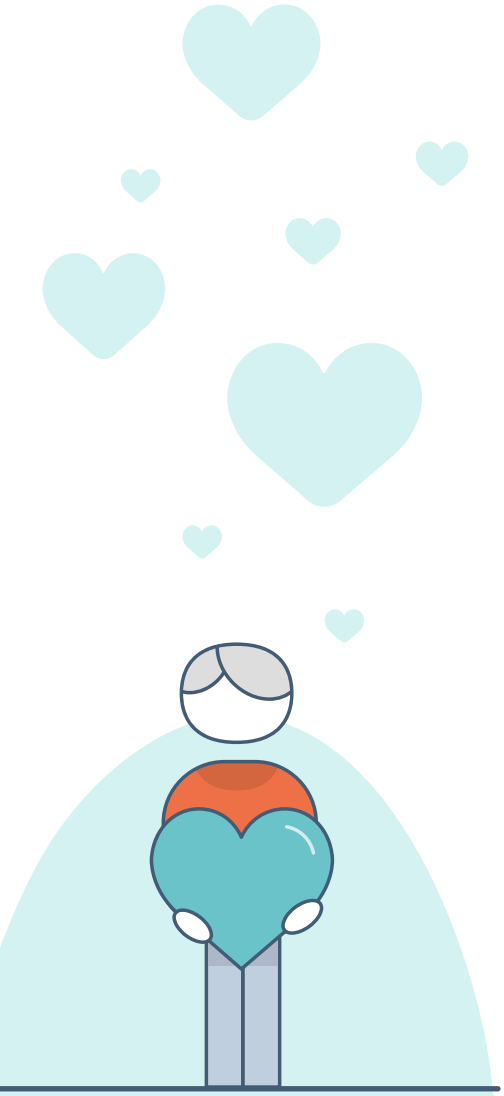
E un CRM è molto più che semplicemente un posto dove condividere dati**: è uno strumento che si può utilizzare per aiutarti a pianificare e delegare operazioni, mandare fatture e utilizzare i dati per gestire meglio il tuo business.**

Impara dai tuoi risultati

Investire su uno strumento che fornisca statistiche approfondite non è un lusso: è un vantaggio reale avere un quadro chiaro della tua rete di vendita, la percentuale di lead convertite in clienti, il numero di chiamate che i tuoi venditori hanno fatto e così via. Avere chiara la situazione ti aiuta a seguire l'andamento dei risultati di gruppo e individuali, così da poter supportare i tuoi collaboratori al fine di ottenere il meglio dal loro lavoro e, infine, generare più introito.

In che modo un CRM cloud ti aiuta a migliorare i processi aziendali?

- Promuovi la collaborazione usando il CRM come canale di comunicazione condiviso
- Centralizza i dati per rendere possibile a tutti l'accesso e rendi più facile condividere informazioni
- Impara dai risultati dell'azienda e dal rendimento dei singoli per continuare a rafforzare i tuoi processi



In che modo un CRM cloud può aiutarti a costruire relazioni più solide?

- Usa le informazioni sui clienti per creare legami più forti
- Migliora i tuoi servizi registrando i feedback dei clienti
- Accresci la tua rete e tieni traccia di ogni nuovo contatto

5. STABILISCI RELAZIONI MIGLIORI CON IL TUO CLIENTE

Mantieni il tuo cliente soddisfatto

Consulta tutti i dati sui clienti in qualsiasi momento per costruire sulla base di ogni interazione che hai avuto con loro, creando un rapporto personale.

E' possibile che la tua azienda partecipi ad eventi all'estero, e che tu abbia anche clienti in quella zona. Contattali in anticipo e chiedi loro di vedervi per un caffè o un pranzo di lavoro, è un buon modo per far si che non si dimentichino di te.

Se ad esempio un accordo fosse rimasto in sospeso perché il CEO è in vacanza? Quando contatti il CEO nuovamente, chiedi come sono andate le vacanze. Una piccola accortezza puo' portare grandi risultati.

Ad un livello meno personale, un buon CRM evita situazioni seccanti che hanno la tendenza ad allontanare I consumatori: dover introdursi nuovamente ad ogni chiamata, oppure ricevere email commerciali con offerte alle quali non sono interessati.

Tieni traccia di tutti i feedback dei clienti

Un CRM cloud ti aiuta a **costruire e mantenere relazioni consolidando tutte le tue informazioni**, tenendo traccia di tutte le comunicazioni precedenti e sincronizzando facilmente le informazioni di contatto. Ad esempio, usa il tuo CRM cloud come luogo dove immagazzinare tutte le tue richieste di cambio prodotto, in modo centralizzato.

Accresci la tua rete

Ti risulterà scioccante sapere che salvare tutte quelle informazioni sul tuo smartphone o lasciare sparsi un po' ovunque i loro biglietti da visita non è il modo migliore. Un CRM ti aiuta a raccogliere i dati in maniera ordinata. Puoi anche aggiungere email, messaggi o note, così che ogni membro del team di lavoro sa cosa sta succedendo.

Ad un certo punto costruire relazioni forti ti aiuterà a generare più reddito. Laddove c'è fiducia, vendere e fidelizzare il cliente diventa più facile. Se pensi che acquisire un cliente costa cinque volte quel che ci vuole per mantenerlo, vale la pena investire nel lungo termine.

4. QUALI AZIENDE UTILIZZANO UN CRM?

Strumenti di CRM vengono utilizzati da aziende di tutti I tipi. Non é necessario che tu sia un'azienda di grandi dimensioni: anche le piccole medie imprese hanno bisogno di un database dove salvare le informazioni. Tutte le comunicazioni con I clienti, I fornitori e I partners devono essere correttamente salvate per tenere traccia di tutte le informazioni importanti.

Diamo un'occhiata ad alcune aziende che usano un software CRM per rafforzare I rapporti con il cliente, ottimizzare la comunicazione interna e migliorare il tasso di conversione di lead.

ESEMPI DI AZIENDE CHE USANO UN CRM

Aardman:

Studio di animazione vincitore di un premio Oscar

"In passato abbiamo usato fogli Excel pieni di informazioni non collegate, il che non ha aiutato. Cercavamo un software che non fosse troppo difficile da usare in modo che non avrebbe dissuaso ad utilizzarlo chi non avesse dimestichezza con questo strumento".

"Oggi, l'informazione è molto più trasparente e questo ci permette di collaborare in maniera più semplice e più efficiente."

"il nostro nuovo software CRM ci aiuta gradualmente ad unificare i nostri dipartimenti e a stimolare conoscenza e condivisione di idee. Prima, ogni dipartimento lavorava da solo, e anche i relativi contatti erano gestiti in modo frammentato. Oggi, l'informazione è molto più trasparente e questo ci permette di collaborare in maniera più semplice e più efficiente."

Vantaggio principale: un processo di vendita migliore e più veloce, collaborazione più efficiente.

Blast! Media:

cartelloni pubblicitari digitali e narrowcasting esterno

"Ci servivamo di tavole e tabelle; tutto era fatto su Excel. Un file in particolare veniva aggiornato ogni settimana durante un meeting, però dovevo chiamare I miei collaboratori per avere un aggiornamento e non riuscivo veramente a mantenere una visione d'insieme."

"inoltre, non potevamo prevedere, né vedere quali lead e opportunità di vendita si avvicinassero. Per noi questa informazione è cruciale: quanto tempo rimane? Quanto turn-over genereremo nel breve periodo? Ora siamo in grado di prevederlo molto più facilmente."

Vantaggio principale: forecasting, previsione delle tempistiche e visione d'insieme accurata.

Textwerk:

agenzia di traduzione efficiente e a buon mercato

“Il nostro strumento di CRM è collegato al nostro software di contabilità, lo usiamo anche per gestire progetti e per creare e inviare fatture. Tutto è molto chiaro e davvero user-friendly chiunque può iniziare ad utilizzarlo subito. Il personale assunto da poco non ha bisogno di lunghi corsi di aggiornamento, il che significa che sono anche in grado di iniziare a lavorare in tempi brevi. Questo è un enorme vantaggio.”

“Semplicemente non ho tempo per cercare di capire come funzionano le cose e ho bisogno di accedere all’informazione velocemente e facilmente. Voglio essere in grado di creare segmenti e di sapere immediatamente a chi mandare e-mail. Il nostro software è perfetto per fare tutto questo.”

Altri vantaggi? “La facilità nell’utilizzo e la velocità con la quale puoi iniziare ad usarlo anche se sei una piccola attività. Se non hai tempo per capire un sistema CRM complesso, o non ne hai la conoscenza tecnica, la facilità nell’uso e l’utilità del programma sono fattori essenziali. Con il nostro software, tutto è proprio già lì dove ti serve e pronto all’uso.

Vantaggio principale: facile da usare, accesso istantaneo all’informazione giusta.

The Hotels Agency:

gestione dei ricavi per l’industria alberghiera

“volevamo mantenere una panoramica globale delle nostre attività, e tracciare le attività svolte dai nostri colleghi. Poiché sono spesso per strada, avevamo bisogno di un modo di coordinare il team e di organizzare il nostro sviluppo delle vendite.”

“prima di usare un software CRM, non avevamo una soluzione per fare tutto ciò e ciò usavamo fogli Excel e Outlook. Avevamo bisogno di un modo per raccogliere tutte le informazioni sui nostri clienti in un posto solo. Il nostro team ha adottato velocemente la nostra nuova soluzione, poiché tutti stavano cercando un modo per prendere nota delle informazioni riguardanti clienti, meeting, comunicazioni passate e di un modo per pianificare azioni e ricordarle.”

Vantaggio principale: panoramica globale, coordinamento

Atelier Schrauwen:

portoni d'ingresso esclusivi

"Prima di usare un software CRM, non riuscivamo a vedere i calendari dei collaboratori, non sapevamo chi stava facendo cosa e quanto ci sarebbe voluto completare i progetti. Ma il problema principale era mantenere una visione d'insieme. Quanto avevamo venduto, avevamo raggiunto I nostri obiettivi? I nostri investimenti avevano dato buoni frutti? Non avevamo risposte per nessuna di queste domande O come minimo avevamo bisogno di molto tempo per trovarle."

"lo scorso anno, siamo cresciuti da tre a otto dipendenti. Abbiamo smesso di usare i fogli di lavori Excel per salvare le informazioni relative alla nostra attività, il nostro strumento CRM è ora il pilastro del nostro business. Dal gestire informazioni sui clienti a dati sulle vendite e molto altro ancora: ora è tutto più accessibile. Da imprenditore, il software CRM mi permette di avere tutto sotto controllo, senza dover essere un manager detestabile."

Vantaggio principale: informazioni disponibili velocemente e la percezione di avere tutto sotto controllo.

Accutone:

cuffie telefoniche per call center, ad alta fedeltà

"avevamo bisogno di una soluzione intuitiva che ci permettesse di lavorare autonomamente, e che non richiedesse un lungo periodo di training. È il nostro software precedente era diventato obsoleto, e avevamo bisogno di essere vicini ad un computer per fare praticamente tutto, mentre oggigiorno praticamente tutto è in formato *mobile*. È importante che un software sia accessibile da qualsiasi posto e da qualsiasi strumento. Velocità, flessibilità e prezzo erano gli altri fattori in gioco."

"ogni giorno facevamo 60 chiamate di vendite telefoniche, adesso ne possiamo fare 100."

"la trasformazione alla quale abbiamo assistito è stata notevole. Prima facevamo 60 telefonate al giorno, adesso ne riusciamo a fare 100. Il processo di vendita è migliorato E siamo molto più produttivi. Adesso abbiamo una struttura che ci permette di raddoppiare il nostro girodi affari con la stessa quantità di personale."

Vantaggio principale: mobilità, efficienza, accesso ovunque e da qualsiasi strumento.

5

QUAL È IL SISTEMA DI CRM DI CUI HO BISOGNO?

Esistono software CRM di diversa forma e dimensione che vanno da un semplice database clienti fino a soluzioni complete per aiutarti a gestire tutto il percorso del cliente. Molti strumenti offrono anche integrazioni con altri software di marketing, vendite, supporto, fino ad includere perfino la contabilità della tua impresa.

Ogni imprenditore ha bisogni diversi. E sia che tu voglia segmentare I tuoi clienti o personalizzare I tuoi preventivi, esiste un software CRM adatto ad ogni azienda. Quando devi scegliere un CRM, sarebbe una buona idea porsi queste domande:

- Questo è uno strumento user-friendly? È di facile implementazione?
- È incentrato sui dati? Questi dati possono aiutarci a prendere decisioni migliori?
- Riesce ad adattarsi al carico di lavoro maggiore mano mano che l'azienda cresce? Quanti collaboratori userebbero questo strumento ora e quanti in futuro?
- Voglio una soluzione CRM cloud o *on-premise*?
- Il software sarà in grado di contenere I costi? Quanto potrò risparmiare usando questo strumento?

POSSO USARE EXCEL COME CRM?

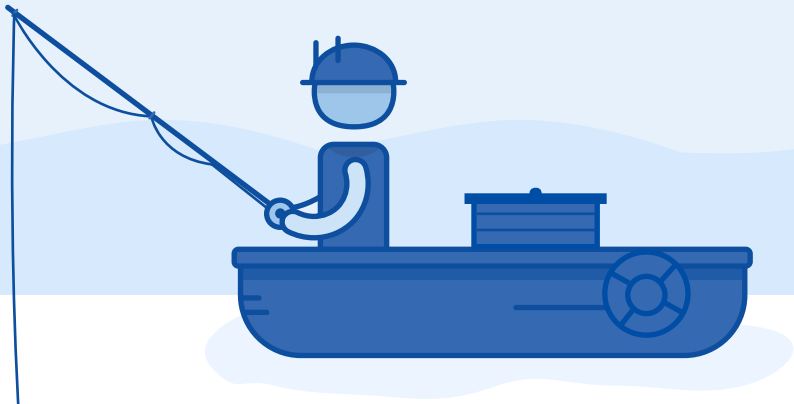
Un sacco di aziende usano Excel per immagazzinare e gestire dati relativi alla clientela. Sembra logico:

- È facile da usare
- La maggior parte delle persone hanno già familiarità con il programma
- Tutti i dati sono situati su un singolo foglio di lavoro

Tuttavia, Excel non è stato creato come database CRM, e per questo è inefficiente in alcune aree.

Inserimento di dati manuale

Immettere e mantenere aggiornati I dati relativi ai clienti diventa un compito estremamente oneroso in termini di tempo. E inoltre, inserendo i dati manualmente si ha una più alta probabilità di fare errori.



Perdita di tempo

Stessa cosa se vuoi visualizzare I tuoi risultati di vendita in statistiche utili, o fare fatture: ci vuole tempo e non può essere automatizzato. E ricorda: ciò che non è fatto automaticamente viene spesso fatto in maniera non corretta o semplicemente dimenticato.

Nessuna collaborazione in tempo reale

La versione standard di Excel non permette a utenti multipli di lavorare sullo stesso foglio di lavoro allo stesso tempo, quindi la collaborazione in tempo reale non é possibile, il che non è molto pratico.

Mancanza di capacità di gestire un carico di lavoro sempre maggiore

Excel diventerà presto insufficiente mano a mano che la tua attività e il tuo database clienti crescono. Non ti dirà nulla riguardo le opportunità di vendita per un certo cliente, o riguardo a quando dovresti chiamarlo per un follow-up.

Come punto di partenza, Excel può essere molto utile. Ma vuoi continuare a gestire I tuoi contatti sempre nello stesso modo usato in passato? Specialmente se questo significa che sarai inefficiente e che sprecherai tempo.

Perché non cercare uno strumento CRM vero e proprio? Il software può essere un grande passo in avanti per accrescere la tua attività. Con un software CRM potrai:

- Ottenere informazioni sui tuoi clienti, poiché I dati relativi ai clienti e tutte le interazioni vengono salvate in un singolo database
- Concentrarti sulla soddisfazione del cliente e collaborare in modo più efficiente
- Mantenere traccia di problemi ricorrenti
- Svolgere analisi globali
- Automatizzare compiti amministrativi, risparmiando tempo prezioso

Teamleader

TEAMLEADER CRM:
TUTTI I DATI RELATIVI AI CLIENTI A PORTATA DI MANO

Vuoi far crescere la tua attività, avere clienti felici e risparmiare tempo e denaro? Teamleader e' la soluzione perfetta per gestire le tue relazioni con la clientela. I moduli CRM, la pianificazione dei progetti, e la fatturazione lo rendono lo strumento software tutto-in-uno, adatto ad ogni piccola media impresa.

Caratteristiche principali

- Niente più lead perse: cattura i dati personali dei LED da LinkedIn o dal tuo Web site direttamente nel tuo CRM e un follow-up diretto e' assicurato
- Personalizza la tua comunicazione: usa I dati CRM per segmentare facilmente il tuo database di contatti e comunicare sempre il messaggio giusto al momento giusto
- Campagne e-mail efficaci: manda e-mail mirate attraverso integrazioni di e-mail marketing come MailChimp e Campaign Monitor
- Velocizza le tue vendite: dividi il processo di vendita in fasi codificate con colori diversi e conosci esattamente il momento giusto per agire su ogni vendita
- Dalla lead alla fattura: trasforma opportunità di vendita in preventivi o fatture, il tutto in pochi click.
- Pagamenti più veloci: invia fatture velocemente via e-mail attraverso Teamleader e permetti ai clienti di accettarle on-line con CloudSign
- Non perdere il filo di ciò che stai facendo: valuta la tua pipeline di vendita e la performance del tuo team con statistiche chiare. Raggiungi I tuoi obiettivi

Dai provalo gratis!

INIZIA IL TUO PERIODO
DI 14 GIORNI DI PROVA GRATUITA

Oppure tuffati in un mare di possibilità, e scopri Teamleader CRM

LEGGI IL BLOG