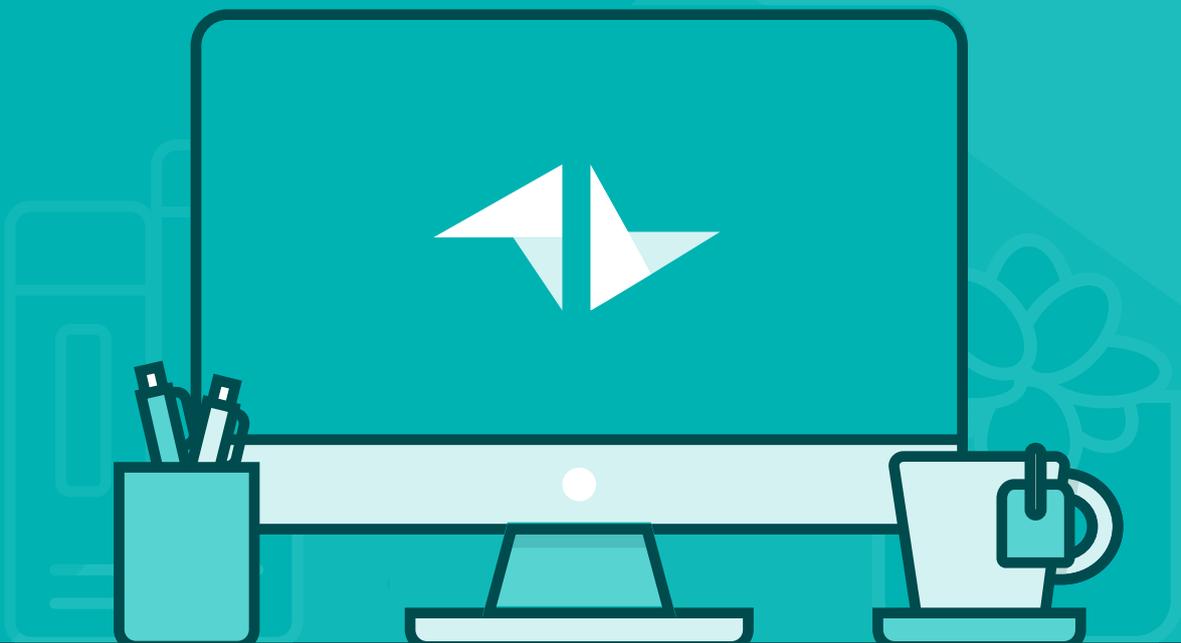


Teamleader 

EL MANUAL DE CRM

EXPANDE TU NEGOCIO



ÍNDICE

1	INTRODUCCIÓN	03
2	¿QUÉ ES UN CRM?	04
3	¿QUÉ VENTAJAS APORTA UN CRM?	05
4	¿QUÉ EMPRESAS USAN UN CRM?	10
5	¿QUÉ SISTEMA CRM NECESITO?	13

AGRADECIMIENTOS

Gracias por descargarte este ebook. No olvides compartirlo.

ACERCA DE TEAMLEADER

FOLLOW US





INTRODUCCIÓN

GESTIONA TODOS TUS CONTACTOS EN UN SOLO LUGAR Y EXPANDE TU NEGOCIO

¿Cómo recopilas, almacenas y gestionas los datos de los leads y los clientes? La digitalización ha creado muchas nuevas oportunidades a la hora de recopilar información de contacto, realizar el seguimiento de las oportunidades de venta y mejorar las relaciones con los clientes.

Sin un sistema, la información puede desordenarse. Pero con un CRM, se convierte en un arma a favor de tu negocio.

Ahora más que nunca, las empresas se están dando cuenta de que disponer de un sistema de CRM (Gestión de las Relaciones con los Clientes) es esencial para expandir sus negocios. En 2017, el CRM creció hasta alcanzar un mercado de 36.000 millones de dólares y, además, es el tipo de software empresarial de más rápido crecimiento. Una herramienta digital puede ayudarte a superar a la competencia, impulsar las ventas y la satisfacción de los clientes enormemente, así como a reducir costes y tiempo.

Este manual ofrece la respuesta a todas tus preguntas sobre la gestión de relaciones con los clientes y el software CRM.

Descubrirás todo lo que necesitas saber sobre el CRM en tres capítulos:

¿Qué es un CRM y cuáles son sus ventajas?

Empecemos por el principio: ¿Qué es un CRM? ¿Cómo funciona? ¿Y cómo ayuda a aumentar tus ventas, ingresos y relaciones con los clientes? Un buen CRM es indispensable y nos encantaría enseñarte el porqué.

¿Necesitas una herramienta CRM?

Te enseñaremos algunos ejemplos de negocios que se están beneficiando de las ventajas que les brinda el CRM. Le echaremos un vistazo a diversos sectores. ¿Por qué cambiaron al software CRM? ¿Qué impacto tuvo en el día a día de sus negocios? Así, podrás descubrir si una herramienta CRM es algo en lo que deberías invertir.

El software CRM para las pequeñas y medianas empresas:

¿Preparado para adoptar una herramienta CRM? Entonces, queda una sola pregunta: ¿qué software necesitas? Excel es muy popular a la hora de gestionar contactos, pero ¿puede dar respuesta a tus necesidades crecientes? Nos gustaría presentarte Teamleader, una herramienta todo en uno que integra CRM, gestión de proyectos y facturación, y demostrarte las ventajas que le aportaría a tu empresa.

Esperamos que este manual te ilumine acerca de los pros y los contras del CRM y te ponga en el buen camino para expandir tu negocio.



¿QUÉ ES UN CRM?

CRM son las siglas de Gestión de las Relaciones con el Cliente (en inglés). Un sistema de CRM **almacena toda la información** de contacto de leads y clientes, así como de terceras partes (proveedores, vendedores y distribuidores) en una ubicación centralizada a la que pueden acceder todos los trabajadores que lo necesiten.

Más que limitarse a nombres, números de teléfono y direcciones de email, **un CRM extrae información** sobre cada uno de los leads, clientes u otros contactos de tu base de datos **a partir de un gran número de canales**.

Compras previas, informes de reuniones, registro de emails y llamadas, desafíos pasados y futuros, la situación financiera, cargos, el canal de marketing por el que te conocieron y más... Una herramienta CRM crea una **visión de 360°** de todo aquel que trata con tu negocio. Este mayor nivel de conocimiento conlleva muchas ventajas en el marketing, las ventas, la administración y el servicio de atención al cliente.

CRM EN LA NUBE VS. INSTALADO EN SERVIDORES

El software CRM instalado en servidores almacena tus datos en un **servidor propio**. A menudo lo usan las organizaciones que quieren utilizar la infraestructura informática que tienen o que quieren mantener un control absoluto de los datos, especialmente si trabajan con información confidencial. Pero, hoy en día, el software en la nube puede ser igual de seguro —si no más— que el software instalado en servidores. El software en la nube es tu mejor copia de seguridad.

El CRM en la nube almacena tu CRM y datos relacionados en la nube. Un 87% de los usuarios de CRM eligen el CRM en la nube en lugar de instalado en servidores, es. Es por tanto con diferencia, la elección más popular. Bastante lógico, ya que ofrece muchas ventajas.

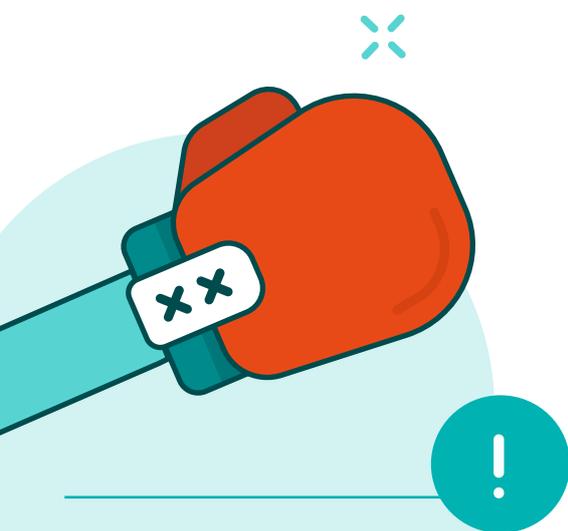
- › No tienes que disponer de tu propia infraestructura o preocuparte por el mantenimiento (**el soporte y las actualizaciones son responsabilidad de de tu vendedor de software**). Gestionar tus datos en la nube hace factible actualizar siempre el CRM en tiempo real.
- › Puedes **adaptar** tu CRM en la nube a tus necesidades mucho más fácilmente. En la mayoría de los casos, cuanto menor sea la cantidad de datos almacenados y la cantidad de prestaciones que necesites, más económica será la herramienta.
- › A medida que crezca tu empresa, **el CRM en la nube crecerá contigo**. Y lo mejor es: nunca tendrás que preocuparte por problemas técnicos en el futuro.
- › Trabajar en la nube implica que **siempre se pueda acceder a los datos**. Solo necesitas disponer de conexión a Internet. Esto da pie a aplicaciones de CRM para dispositivos móviles y, por lo tanto, permite realizar el seguimiento de las agendas y las oportunidades de venta en movimiento.



¿QUÉ VENTAJAS APORTA UN CRM?

¿POR QUÉ EL SOFTWARE CRM ES TAN BUENA IDEA EN PRIMERA INSTANCIA? PUES BIEN, AYUDA A TU EMPRESA A:

- › Superar a la competencia
- › Vender más y mejor
- › Mejorar las relaciones con los clientes
- › Ser más rentable y ganar tiempo
- › Mejorar los procesos empresariales



¿Cómo te ayuda el CRM en la nube a superar a tu competencia?

- › Digitaliza tu empresa para estar a la vanguardia.
- › Mejora la satisfacción de los clientes acortando y simplificando cada punto de contacto con tu negocio.
- › Ofrece flexibilidad y brinda una experiencia superior para el cliente con un enfoque hecho a medida.

1. SUPERA A LA COMPETENCIA

El espacio de trabajo se está haciendo cada vez más digital.

La digitalización no es una artimaña publicitaria más. De hecho, existe una inversión, por parte de la Comisión Europea, [de más de 5.000 millones de euros destinados a la innovación digital de las empresas europeas](#). Si quieres seguir siendo competitivo, digitalizar tu empresa es la clave, e invertir en herramientas digitales, como un CRM, es parte del proceso.

Otra estrategia importante a la hora de superar a tu competencia es **priorizar la satisfacción de los clientes**. Haciendo la vida de los clientes (potenciales) mucho más sencilla, [el CRM contribuye a que tu empresa se centre más en el cliente](#).

¿Qué servicio preferirían tus clientes? ¿Recibir una cotización por correo, firmarla a mano para aprobarla, volverla a meter en un sobre, buscar un sello y, finalmente, ir a la oficina de correos para enviar su aprobación...? ¿O preferirían aprobar la cotización online con tan solo un clic del ratón? [El CRM en la nube te ofrece esa posibilidad](#), haciendo que cada punto de contacto sea tan sencillo como tus clientes esperan.



¿Cómo te ayuda el CRM en la nube a vender más y mejor?

- > Gestiona mejor tu canal de ventas
- > Entiende a tu público objetivo
- > Descubre oportunidades de upselling y cross-selling

2. MEJORA TU PROCESO DE VENTAS

Haz seguimiento de tu público objetivo

Realiza el seguimiento de tu canal de ventas con el software CRM: lleva un registro de las diferentes etapas en las que se encuentran los leads y de las medidas a adoptar.

Supervisando la cantidad que le has facturado a cada cliente, también puedes determinar, en un abrir y cerrar de ojos, **los clientes que son más rentables**. Usa esa información para descubrir patrones y anticiparte a tus resultados: supón que ves muchos clientes con una empresa unipersonal de consultoría. No sería mala idea centrarse en ese tipo de clientes en lugar de poner todos tus esfuerzos comerciales en cerrar acuerdos con minoristas con más de 100 empleados.

Identifica oportunidades de venta

En muchos negocios, *el cross-selling* (venta de productos relacionados) y el *upselling* (venta de productos más caros o en mayor cantidad) representan valiosas oportunidades de venta. Tu CRM te dice qué clientes ya han considerado comprar ciertos productos o servicios, así que solo tienes que filtrar por esos criterios en tu base de datos para descubrir **nuevas oportunidades de venta**. No es mala idea, ya que, según Forbes, es hasta un 50% más fácil vender un servicio o producto a un cliente ya existente que a nuevos prospectos.



¿Cómo te ayuda el CRM en la nube a ahorrar tiempo y dinero?

- › Añade y actualiza los datos de los clientes más rápido, incluso automáticamente
- › Accede a tu CRM en cualquier momento, en cualquier parte
- › Digitaliza el proceso administrativo para ahorrar tiempo y eliminar posibles errores

3. SÉ MÁS RENTABLE Y GANA TIEMPO

Añade y actualiza los datos de los clientes más rápido

Guarda y almacena con inmediatez datos procedentes de una lista de canales en tu base de datos de CRM. A menudo, también tienes la opción de **añadir datos automáticamente**, en lugar de manualmente. Piensa en todo el tiempo que ahorrarás si no tienes que revisar y actualizar la información de los clientes en diferentes herramientas y dispositivos.

Revisa tu CRM en todo lugar y en todo momento

El software en la nube a menudo cuenta con una aplicación para el móvil, por lo que incluso puedes controlar los negocios importantes mientras estás de viaje. **Contar con un sistema sencillo te ayudará a eliminar los errores humanos.** Insta a tus compañeros a actualizar vuestro CRM constantemente y correctamente, facilitándoles **el proceso de transferir y compartir notas correctamente.**

Automatiza los procesos administrativos

Busca un CRM que ofrezca un módulo de facturación o que se integre con tu software de facturación para convertir acuerdos, presupuestos y proyectos en facturas fácilmente, y añadirlos a tu contabilidad. No solo ganarás un montón de tiempo **digitalizando el proceso de facturación**, sino que también tendrás **una idea mucho más clara de tus facturas pendientes y tu flujo de caja.**

“Nuestro software CRM está vinculado a nuestro software de contabilidad, y también lo usamos para gestionar proyectos, así como para crear y enviar facturas. Todo nuestro flujo de trabajo está ahora clarísimo y es tan intuitivo que todo el mundo puede empezar a usarlo de inmediato”

Jordi Heres, Textwerk

4. MEJORA LOS PROCESOS DE TU EMPRESA

Mejora la comunicación y la colaboración

Tus compañeros de trabajo se acercarán si existe una mayor transparencia y menos errores. **Alinea diferentes departamentos ofreciendo un canal de comunicación compartida: tu CRM.**

Con un CRM que ofrece un módulo de calendario o que se integra con las herramientas de calendarios que ya usas, **podrás mantener el control sobre los horarios de todos tus compañeros de trabajo.** Realiza el seguimiento de sus tareas y reuniones y mantente al tanto de cada llamada.

Que haya compañeros de trabajo que llamen para avisar de que están enfermos o que alguien se vaya de vacaciones, ya no tiene por qué ser un obstáculo. Con el CRM en la nube, cualquier compañero de trabajo puede ocuparse de ello fácilmente y realizar un sencillo seguimiento de cualquier acuerdo de venta o comunicación.

“Nuestro nuevo software CRM contribuye gradualmente a unificar nuestros departamentos y estimular el intercambio de conocimientos e ideas. Antes, podría decirse que cada departamento trabajaba solo, por su lado”

Jason Fletcher-Bartholomew, Aardman

Centraliza tu información

Centralizar la información puede tener una gran repercusión en tus procesos, desde la venta a la post-venta. Cada miembro del equipo puede acceder a toda la información de los clientes, tareas, notas y proyectos, haciendo que el proceso de compartir información sea mucho más fácil.

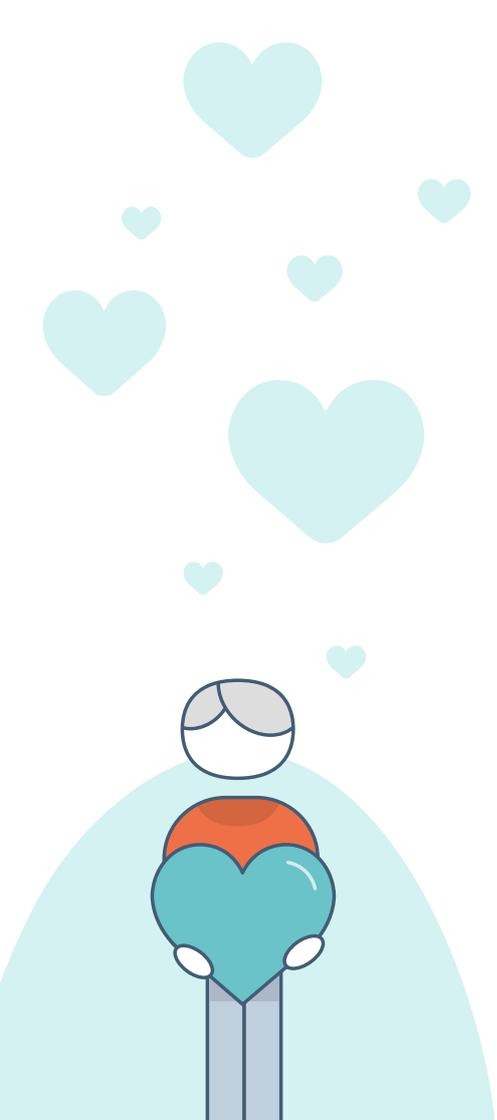
Y el CRM es mucho más que solo un lugar para almacenar tus datos: **es un centro de información y además una práctica herramienta que te ayuda a planificar y delegar tareas, enviar facturas, y sacar el máximo provecho de los datos para gestionar mejor tu negocio.**

Aprende de tus resultados

Invertir en una herramienta que ofrece estadísticas en profundidad no representa un lujo: una empresa sana necesita tener una visión clara de su canal de ventas, el porcentaje de leads que se convierte en clientes, la cantidad de llamadas realizadas por su equipo comercial y mucho más. Contribuye a que puedas realizar el seguimiento del desempeño individual y grupal, de forma que puedas apoyar a tus compañeros para que saquen el máximo partido a su trabajo y, en última instancia, para que generen unos mayores ingresos.

¿Cómo te ayuda el CRM en la nube a mejorar los procesos empresariales?

- › Mejora la cooperación usando el CRM como un canal de comunicación compartida
- › Centraliza datos para democratizar el acceso y hacer que el proceso de compartir información sea más fácil
- › Aprende de los resultados de la empresa y del desempeño de las personas para mejorar tu negocio día a día



5. ESTABLECE MEJORES RELACIONES CON TUS CLIENTES

Mantén felices a tus clientes

Consulta todos los datos de un cliente en cualquier momento para aprovechar todas las interacciones que ha habido, creando un vínculo personal.

Quizás asistes a eventos en el extranjero y también tienes clientes en esa área. Ponerte en contacto con ellos por adelantado y pedirles que se junten para tomar un café o para una comida de negocios es una forma efectiva de conseguir que te recuerden. ¿Qué sucede si el cierre de una venta quedó en espera porque el CEO se fue de vacaciones? Cuando vuelvas a ponerte en contacto con el CEO, solo tienes que empezar por preguntarle cómo fueron sus vacaciones. Un pequeño esfuerzo logra una gran repercusión.

En un ámbito menos personal, un buen CRM evita situaciones molestas que tienden a disuadir a los clientes (que tengan que contar toda su situación y necesidades en cada llamada porque no se ha registrado la información de lo que necesitan o que reciban emails comerciales con ofertas en las que no están interesados).

Registra todo el feedback de los clientes

El CRM en la nube contribuye a que forjes y mantengas relaciones gracias a la consolidación de toda tu información, al seguimiento de toda la comunicación previa y a la sencilla sincronización de la información de contacto. Por ejemplo, usa tu CRM como un lugar centralizado para almacenar todas las solicitudes de cambio de producto que te hagan llegar.

Amplía tu red

Sorprendentemente, guardar información de contacto en tu teléfono o tirar sus tarjetas en cualquier parte no son las mejores prácticas. Un CRM te ayuda a guardar los datos eficientemente. Incluso puedes añadir emails, mensajes o notas para que todos los miembros del equipo estén siempre completamente al tanto de lo que sucede.

Con el tiempo, forjar relaciones más sólidas te ayudará a generar más ingresos. Cuando hay confianza, vender y mantener a los clientes es más fácil. Un estudio de Invesp demuestra que conseguir un cliente nuevo cuesta cinco veces más que mantener uno ya existente, por lo que, definitivamente, merece la pena invertir a largo plazo.

¿Cómo te ayuda el CRM en la nube a forjar relaciones más sólidas?

- > Aprovecha la información de los clientes para forjar relaciones personales
- > Mejora tu servicio registrando el feedback de los clientes
- > Amplía tu red y lleva el control de todos los contactos nuevos



4

¿QUÉ EMPRESAS USAN UN CRM?

Todo tipo de empresas usan herramientas CRM. **No tienes que ser una empresa grande:** las pequeñas y medianas empresas también necesitan una base de datos para gestionar la información de los contactos. Todas las comunicaciones con los clientes, proveedores y socios deberían almacenarse adecuadamente para conservar los datos importantes.

Vamos a echar un vistazo a algunas empresas que usan un software CRM para mejorar las relaciones con sus clientes, optimizar las comunicaciones internas y mejorar el ratio de conversión de los leads.

EJEMPLOS DE EMPRESAS QUE USAN UN CRM

Aardman:

estudio de animación oscarizado

“En el pasado, usábamos principalmente hojas Excel abarrotadas que no eran muy útiles. Buscábamos un software que no fuera demasiado agobiante para que no disuadiera a los usuarios”.

“Actualmente, la información es mucho más transparente y simplemente colaboramos con una mayor eficiencia”.

“Nuestro sistema de CRM contribuye gradualmente a unificar nuestros departamentos y estimular el intercambio de conocimientos e ideas. Antes, podría decirse que cada departamento trabajaba solo, por su lado, y también los contactos se gestionaban de manera fragmentada. Actualmente, la información es mucho más transparente y simplemente colaboramos con una mayor eficiencia”.

Principal ventaja: un proceso de ventas impecable, flujos de trabajo alineados



Blast! Media:

paneles publicitarios digitales y difusión selectiva en exteriores

“Solíamos usar tablas y hojas de cálculo; todo se hacía en Excel. Había un archivo en particular que se actualizaba todas las semanas durante una reunión, pero tenía que llamar a otros para recibirlo actualizado, y, **realmente, no tenía una visión general de nada**”.

“Además, **tampoco podíamos hacer previsiones o ver los leads o las oportunidades de venta que entraban**. Para nosotros, esta información es crucial: ¿Qué proporción se queda en nuestro canal de ventas? ¿Qué volumen de negocios generaremos en un futuro próximo? Ahora podemos predecir todo esto mucho más fácilmente”.

Principal ventaja: las previsiones, la comprensión y la visión general del canal de ventas





Textwerk:

agencia de traducción eficiente y asequible

“Nuestro software CRM está **vinculado a nuestro software de contabilidad**, y también lo usamos para **gestionar proyectos**, así como para crear y enviar **facturas**. Todo nuestro flujo de trabajo está ahora clarísimo y es tan intuitivo que todo el mundo puede empezar a usarlo de inmediato. Los nuevos empleados no necesitan una formación exhaustiva, lo que también significa que pueden comenzar a trabajar rápidamente. Esto representa una enorme ventaja”.

“No tengo tiempo para averiguar todo yo solo: necesito acceder a la información rápido y fácilmente. Quiero poder segmentar y saber a quiénes debería enviarles emails. Para todo esto, el CRM online es simplemente perfecto”.

“¿Otras ventajas del CRM en la nube? “La **facilidad de uso y la velocidad** con la que puedes comenzar a usarlo siendo una empresa pequeña. Si no tienes tiempo para descifrar cómo usar un complejo software empresarial, o no dispones de muchos conocimientos técnicos, la facilidad de uso y el carácter intuitivo son factores esenciales. **Todo está justo ahí siempre que lo necesitas**. Sencillamente no tengo tiempo para averiguar todo yo solo: necesito acceder a la información rápido y fácilmente. Quiero poder segmentar y saber a quiénes debería enviarles emails. Para todo esto, el CRM online es simplemente perfecto”.

Principal ventaja: la facilidad de uso, el acceso instantáneo a la información precisa



The Hotels Agency:

gestión del rendimiento para el sector hotelero

“Queríamos mantener una **visión global** de nuestras actividades y realizar un seguimiento de las tareas realizadas por nuestros compañeros. Como se desplazan a menudo, necesitábamos una forma de **coordinar el equipo y organizar el desarrollo comercial**”.

“Antes de usar un software CRM, no teníamos verdaderamente una solución para todo eso; usábamos hojas Excel y el Outlook. Necesitamos una forma de recopilar toda la información de los clientes en un único lugar. Nuestro equipo adoptó nuestra nueva solución rápidamente, ya que todos buscaban la manera de poder hacer el seguimiento de los clientes, las reuniones y las interacciones pasadas, así como la manera de planificar tareas y recordatorios”.

Principal ventaja: la visión global, la coordinación



Atelier Schrauwen:

exclusivas puertas de entrada



“Antes de usar un software CRM, no podíamos ver los calendarios de nuestros compañeros de trabajo, no sabíamos quién hacía qué ni cuánto tardábamos en finalizar proyectos. Pero **el principal problema era mantener una visión general**. ¿Cuánto vendíamos? ¿Alcanzábamos nuestros objetivos? ¿Nuestras inversiones daban sus frutos? No teníamos respuesta para ninguna de estas preguntas, o, por lo menos, nos costaba mucho averiguarlo”.

“En el último año, hemos pasado de tres a ocho empleados. Dejamos de usar archivos Excel para almacenar información comercial; ahora nuestra herramienta CRM es la columna vertebral de nuestro negocio, desde la gestión de la información de los clientes hasta la info de ventas y otros datos: **todo es mucho más accesible**. Como propietario de la empresa, el software CRM **me permite mantener el control**, sin tener que actuar como un director odioso”.

Principal ventaja: la fácil disponibilidad de la información, la sensación de control

Accutone:

auriculares telefónicos de alta fidelidad



“Necesitábamos una solución intuitiva que nos permitiera trabajar de forma autónoma, sin necesidad de un proceso exhaustivo de formación o de adaptación. Nuestra anterior herramienta instalada en servidores se había quedado obsoleta, y necesitábamos tener un ordenador a mano para hacer prácticamente cualquier cosa, cuando el mundo actual se caracteriza por la movilidad en todos los sentidos. Es importante que un software sea **accesible desde cualquier parte y desde cualquier dispositivo**. La **velocidad, la flexibilidad y el precio** son los otros factores que entran en juego”.

“Hacíamos 60 llamadas comerciales diarias, mientras que ahora podemos gestionar 100”.

“Asistimos a una notable transformación. “Hacíamos 60 llamadas comerciales diarias, mientras que ahora podemos gestionar 100”. **Los procesos han mejorado y** somos mucho más **productivos**. Ahora disponemos de una estructura para **duplicar nuestros ingresos con el mismo número de trabajadores**”.

Principal ventaja: la movilidad, la eficiencia, el acceso en cualquier parte y desde cualquier dispositivo.

[Lee la historia completa de Accutone aquí](#)



¿QUÉ SISTEMA DE CRM NECESITO?

Pueden encontrarse sistemas de CRM de diferentes tipos y dimensiones, desde simples bases de datos de clientes, hasta completas soluciones que te ayudarán a gestionar todo el customer journey. La mayoría de las herramientas también ofrecen integraciones con otros tipos de software para marketing, ventas, soporte e incluso para la vertiente financiera de tu negocio.

Cada empresario tiene unas necesidades distintas. Y, ya quieras segmentar a tus clientes o personalizar tus presupuestos, **existe un software CRM para cada empresa**. A la hora de elegir un CRM, es buena idea tener en mente las siguientes preguntas:

1. ¿Es una herramienta intuitiva? ¿Es fácil de implantar?
2. ¿Está basada en datos? ¿Pueden los datos contribuir a que tomemos mejores decisiones?
3. ¿Es escalable? ¿Cuántos trabajadores deberían usar la herramienta ahora y en el futuro?
4. ¿Quiero una solución en la nube o un CRM instalado en servidores?
5. ¿Será rentable el software? ¿Cuánto dinero ahorraré gracias a la herramienta?

¿PUEDO USAR EXCEL COMO CRM?

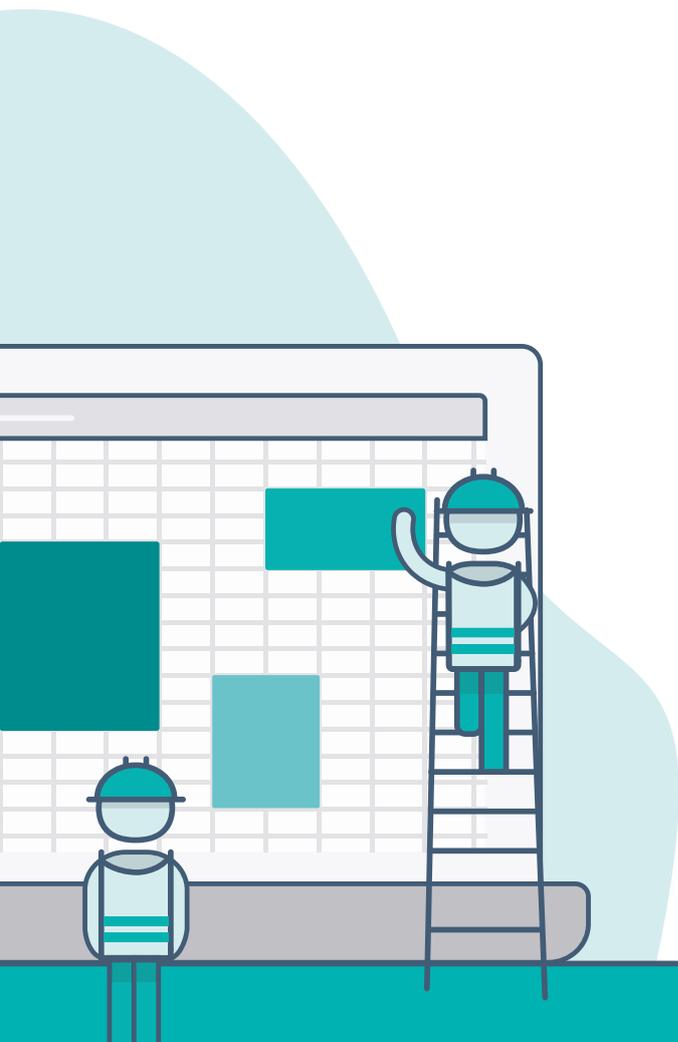
Muchas empresas usan Excel para almacenar y gestionar los datos de los clientes. Parece lógico:

- > Es fácil de usar
- > La mayoría de la gente está familiarizada con él
- > Todos los datos se encuentran en una única hoja de cálculo

Sin embargo, Excel no se diseñó para usarse como una base de datos de CRM, por lo que se queda corto en un gran número de áreas.

Entrada manual de datos

Tanto el mantenimiento como la actualización de datos se realizan manualmente con las hojas de cálculo. Esto consume mucho tiempo y da cabida a errores humanos.





Pérdida de tiempo

Lo mismo ocurre a la hora de visualizar las estadísticas de ventas o de crear facturas: exige tiempo y esfuerzo y no puede automatizarse. Y recuerda: lo que no se hace de forma automática, a menudo no se hace correctamente o simplemente se olvida.

No existe la colaboración en tiempo real

La versión monousuario de Excel no permite que varios usuarios trabajen en la misma hoja al mismo tiempo, por lo que la colaboración en tiempo real no es factible. No es lo que se dice práctico.

Ausencia de escalabilidad

Excel no será suficiente cuando tu negocio y tu base de datos de clientes crezcan. No ofrece ninguna información sobre oportunidades de upselling para un determinado cliente o sobre cuándo planificar una llamada de seguimiento.

Como punto de partida, Excel puede ser verdaderamente útil... Pero, ¿quieres seguir gestionando tus contactos de la misma forma que siempre lo has hecho? Especialmente si eso implica que no seas eficiente y que pierdas el tiempo.

¿Por qué no buscar una herramienta CRM de verdad? El software puede suponer un paso enorme para la expansión de tu negocio. Con el software CRM, podrás:

- › Obtener una valiosa información acerca de tus clientes, ya que tanto los datos de los clientes como cualquier tipo de comunicación con ellos se almacena en una única base de datos.
- › Céntrate en la satisfacción de los clientes y colabora de una forma más eficiente
- › Realiza el seguimiento de los problemas que surgen con mayor frecuencia
- › Realiza análisis globales
- › Automatiza los procesos administrativos, ahorrando un tiempo muy valioso

CRM TEAMLEADER: TODOS LOS DATOS DE LOS CLIENTES AL ALCANCE DE TU MANO

¿Quieres expandir tu negocio, tener clientes satisfechos, y ahorrar tiempo y dinero? Teamleader es la solución perfecta para gestionar todas las relaciones de tus clientes. Los módulos de CRM, de planificación de proyectos y de facturación la convierten en la herramienta de software todo en uno ideal para todas las pymes.

Funciones principales

- › Se acabó el perder leads: **extrae los datos de contacto de los leads** a partir de LinkedIn o de tu sitio web para que se añadan directamente a tu CRM, y asegura que se realice un seguimiento directo
- › **Personaliza tus comunicaciones:** usa los datos del CRM para segmentar fácilmente tu base de datos de contactos y envía siempre el mensaje oportuno en el momento oportuno
- › **Campañas de email** efectivas: envía emails individualizados con poderosas integraciones de email marketing, como MailChimp y Campaign Monitor
- › **Acelera tus ventas:** divide el proceso de ventas en fases con un código de colores e identifica exactamente cuándo entrar en acción en cada venta
- › Desde el lead a la factura: transforma **las oportunidades de venta en presupuestos o facturas;** todo en tan solo unos pocos clics
- › Recibe los pagos más rápido: envía rápidamente presupuestos por email en Teamleader y consigue que los clientes los acepten online con **CloudSign**
- › Sé consciente de cómo va todo: evalúa tu canal de ventas y el desempeño de tu equipo con **estadísticas** claras y logra tus **objetivos**

Anímate, ¡pruébalo gratis!

COMIENZA GRATIS
TUS 14 DÍAS DE PRUEBA

O sumérgete en todas las posibilidades y descubre el CRM Teamleader

DESCUBRE MÁS SOBRE
TEAMLEADER

