

AGEVOLE CRM

Gestire i tuoi clienti, semplificare le vendite ed ottimizzare il business.

Agevole CRM è la soluzione in Cloud per le piccole e medie imprese

di facile utilizzo, pensata per una **gestione efficace dei clienti** e per **aumentare le opportunità di business** attraverso: lead management, pipeline, cross-selling, analisi e monitoring da qualsiasi device.

Le funzionalità



Analizzare
e pianificare le attività di vendita



Governare
le informazioni dei clienti



Monitorare
ogni fase della trattativa



Condividere
le informazioni tra aree aziendali



Aumentare
le opportunità di vendita e i ricavi



Gestire
i contatti in modo efficiente

I vantaggi



Dashboard personalizzabile
per una panoramica efficace



Gestione di prospect e contatti dei lead
per perfezionare il tuo target



Pianificazione attività
per ottimizzare il lavoro.



Gestione di nuove opportunità
per far crescere il tuo business



Cross selling
per migliorar le tue vendite grazie a **ricerche incrociate** rapide



Analisi e gestione pipeline di vendita e statistiche
per monitorare i risultati di vendita

Punti di forza

Semplicità e flessibilità



Visione a 360°
dei tuoi clienti



Processi commerciali
digitalizzati



Interfaccia mobile
semplice da utilizzare



Soluzione scalabile
e costi ridotti di sviluppo



Architettura aperta e flessibile
con **integrazione a ERP** e alle altre
applicazioni aziendali



Integrazione Microsoft BI
per un'analisi aziendale ottimale
e **report interattivi**

Efficienza e performance



Dati centralizzati
in un'unica soluzione che
diventano patrimonio aziendale



**Analisi della performance
della forza vendita**
attraverso raccolta dei dati e il
monitoraggio dello stato delle trattative



Analisi di vendita clienti
(settore, dimensione aziendale,
area geografica ecc)



Fasi del processo di vendita
digitalizzate



Cross selling potenziato
dei tuoi prodotti e servizi



Migliore relazione
commerciale con i clienti

Modulo CRM Contact



Crea campagne
in modo rapido acquisendo l'elenco
dei **potenziali clienti** da contattare



Gestisce i contatti e gli esiti
per creare il **prospect** e l'attività iniziale
di selling assegnata al venditore



Analizza i dati
delle attività di contatto
con **cruscotti dedicati**