

Arca Evolution CRM (SaaS)

Scheda Prodotto

Grazie al recupero automatico delle anagrafiche da Arca, la soluzione semplifica e velocizza la creazione delle offerte, la registrazione delle informazioni e il monitoraggio delle opportunità commerciali. Questo approccio consente di migliorare la relazione con il cliente, aumentare la fidelizzazione e, di conseguenza, incrementare le vendite.

A chi si rivolge

Arca Evolution CRM SaaS è la soluzione CRM pensata per aziende con esigenze funzionali standard, che desiderano ottimizzare l'efficienza operativa senza investire in infrastrutture o personalizzazioni. Agile, intuitivo e accessibile da remoto, è ideale per la gestione del supporto clienti e delle attività di ticketing. Si rivolge principalmente a:

- Aziende di produzione, commercio e servizi,
- Aziende di 3-5 operatori
- Figure aziendali a contatto con clienti o prospect: Agenti, Assistenza, Back Office Commerciale, Ufficio Marketing

Principali funzionalità

- Integrazione con il gestionale Arca Evolution.
- Raccolta e gestione centralizzata delle informazioni anagrafiche di clienti e potenziali clienti.
- Agenda condivisa per la forza vendita, con pianificazione e tracciamento delle visite.
- Organizzazione dei giri visita degli agenti.
- Visualizzazione della pipeline commerciale e gestione delle fasi del processo di vendita.
- E-mail marketing con integrazione a MailUp per l'invio massivo a gruppi di clienti e prospect.
- Gestione e sincronizzazione dei calendari.
- Dashboard riepilogative per vendite, attività di marketing e ticketing.
- Creazione automatizzata di documenti di offerta.

I vantaggi

- **Miglior conoscenza dei clienti:** una gestione corretta e strutturata delle informazioni consente di aumentare la soddisfazione, fidelizzare i clienti e migliorare la percezione dell'azienda da parte dei potenziali.
- **Supporto all'incremento delle vendite:** il CRM aiuta la forza vendita nel monitoraggio delle opportunità, nella classificazione dei clienti e nella proposta di modelli di vendita più efficaci per ogni situazione.
- **Monitoraggio completo del processo di vendita:** agenti e venditori dispongono di una visione chiara e aggiornata delle aziende in gestione, aumentando la probabilità di successo nelle trattative.
- **Soluzione accessibile in mobilità:** nessun costo di adeguamento infrastrutturale richiesto al cliente.