



---

# Arca Evolution CRM

Il CRM di Arca Evolution per le aziende che vogliono strutturare la gestione e la cura della relazione con clienti, prospect e business partner.

# Perché è importante il CRM?

L'importanza di una gestione efficace della relazione con i propri clienti e business partner è sempre più evidente: tutte le informazioni, trattate in modo puntuale, diventano una base di analisi che permette di gestire al meglio le attività dell'azienda, dal contatto commerciale ai servizi pre-post vendita.



## Un CRM integrato nell'ERP

Con il CRM di Arca Evolution le anagrafiche e i dati sono automaticamente disponibili e costantemente aggiornati. Si velocizzano le operazioni di formulazione dell'offerta tracciandone le versioni e monitorando le fasi della pipeline.

La soluzione lavora in modalità web con un'interfaccia semplice ed utilizzabile anche in mobilità.

## Cosa ottiene chi sceglie un software CRM?

- Maggior organizzazione e controllo dei processi
- Aumento della produttività e delle vendite
- Riduzione del tasso di abbandono clienti (churn)

«Il tasso di adozione del CRM nel comparto delle PMI in Italia è del 42% e in continua crescita ... »

(Dati ricerca Osservatorio Politecnico di Milano)



# Cosa puoi fare con il CRM di Arca Evolution?

- Raccolta di tutte le informazioni anagrafiche relative ad un cliente o potenziale cliente.
- Agenda organizzata e condivisa per la forza vendita, elenco giri visita agenti (geolocalizzazione con proposta del giro più conveniente).
- Rappresentazione pipeline e gestione del processo di vendita.
- E-mail marketing e integrazione con i principali strumenti di «marketing automation» per la gestione degli invii massivi.
- Integrazione con Outlook, Google Mail e Google Maps.
- Gestione del post-vendita e creazione documenti di offerta.
- Analisi e statistiche per verificare l'andamento delle campagne promozionali e trattative, la redditività delle iniziative attuate.

# I vantaggi nell'utilizzare il CRM di Arca Evolution

## Migliora la percezione della tua azienda

Una gestione efficace dei clienti e dei business partner massimizza la loro soddisfazione e migliora la percezione dell'azienda anche da parte di potenziali clienti.

## Incrementa il tuo business

il CRM supporta la forza vendite nel monitorare e tracciare le opportunità, a classificare i clienti e potenziali clienti per proporre i modelli di vendita più adatti ad ogni opportunità.

## Monitora i tuoi obiettivi

Nel CRM definisci gli obiettivi commerciali e di marketing così puoi monitorare lo stato di avanzamento delle attività rispetto agli obiettivi prefissati.

## Condividi i dati

Informazioni e statistiche sempre disponibili e condivise fra agenti e venditori per una migliore comunicazione interna fra i diversi attori aziendali. Migliori la collaborazione tra le aree e aumenti le vendite.

## Monitorare i tuoi dati

L'integrazione continua tra CRM ed ERP permette di avere le anagrafiche dei tuoi clienti sempre allineate, una corrispondenza tra i documenti creati. I dati di Arca Evolution vengono acquisiti in modo automatico per statistiche e report.

## Ottimizza i tempi

Le informazioni sono a disposizione senza che le persone, non solo quelle in mobilità, debbano contattare i colleghi per aggiornarsi su eventi che li riguardano, documenti o dettagli di contatto del cliente.



**Processi rapidi**



**Esperienza utente semplice**



**Integrazione tra CRM ed ERP**



# Più semplice con un CRM!

- Gestisci le anagrafiche dei clienti con tutti i dettagli!
- Assegni le opportunità ai venditori in modo facile e veloce!
- Monitori le trattative con un click!



## Grafici dinamici

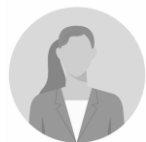
Personalizza la lettura del tuo grafico con i filtri a tua disposizione, per prendere decisioni strategiche e ottimizzare le opportunità.

## KPI Commerciali

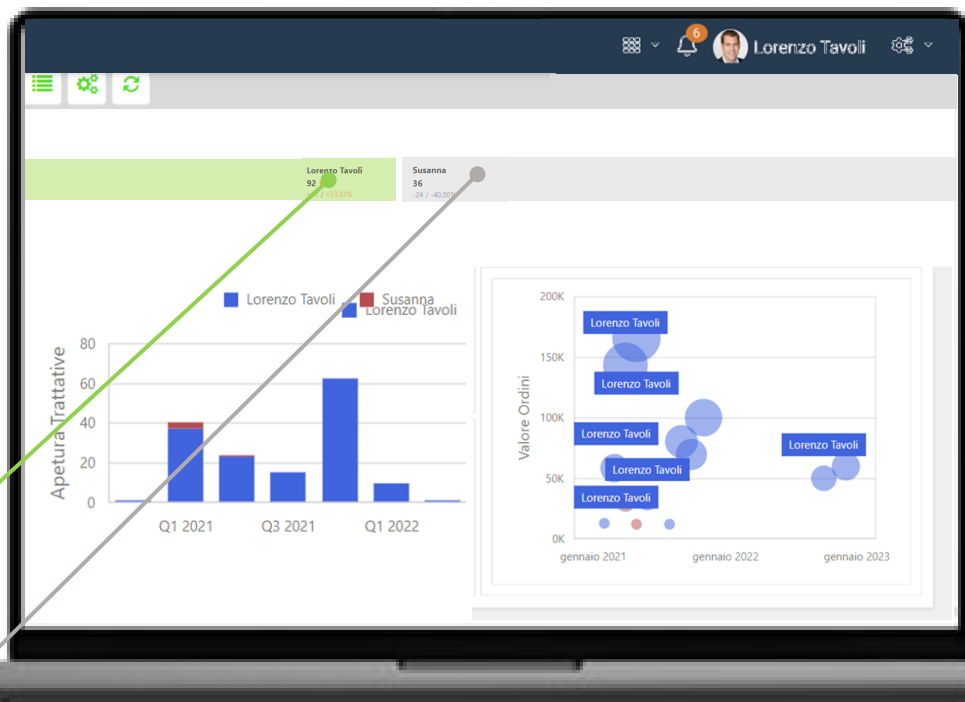
I Sales hanno sempre una visione chiara delle attività da svolgere e tu puoi analizzare le trattative quando vuoi.



**Lorenzo**  
92  
+32 / +53,33%



**Susanna**  
36  
-24 / -40,00%



# La versione in SaaS

La soluzione ideale per le aziende con esigenze funzionali standard, che desiderano migliorare l'efficienza operativa senza investire in infrastrutture complesse o personalizzazioni.

Grazie alla sua struttura agile, intuitiva e accessibile da remoto, semplifica la gestione del supporto clienti e delle attività di ticketing, offrendo una visione chiara e sempre disponibile delle interazioni e delle richieste.

## A chi si rivolge

- 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

## Funzionalità principali di Arca Evolution CRM in versione SaaS

- **Integrazione nativa** con il gestionale Arca Evolution
- **Gestione unificata** delle informazioni anagrafiche di clienti e prospect
- **Agenda condivisa** per la forza vendita, con pianificazione e tracciamento delle visite
- **Organizzazione efficiente** dei giri visita degli agenti
- **Visualizzazione della pipeline** commerciale e gestione delle fasi del processo di vendita
- **E-mail marketing** integrato con MailUp per invii massivi a gruppi target
- **Sincronizzazione dei calendari** per una pianificazione sempre allineata
- **Dashboard** riepilogative per vendite, attività di marketing e ticketing
- **Creazione automatica** dei documenti di offerta

## I vantaggi nell'utilizzare Arca CRM in versione SaaS

### Conoscenza approfondita del cliente

Una gestione strutturata delle informazioni consente di aumentare la soddisfazione, fidelizzare i clienti e migliorare la percezione dell'azienda da parte dei prospect.

### Supporto alla crescita delle vendite

Il CRM affianca la forza vendita nel monitoraggio delle opportunità, nella classificazione dei clienti e nella definizione di strategie commerciali più efficaci.

### Controllo completo sul processo di vendita

Agenti e venditori dispongono di una visione sempre aggiornata delle aziende in gestione, aumentando le probabilità di successo nelle trattative.

### Soluzione accessibile ovunque

Nessun investimento in infrastrutture: il sistema è disponibile in mobilità, garantendo flessibilità e continuità operativa.



---

# Gli strumenti aggiuntivi per potenziare Arca Evolution CRM



## Business Intelligence

Lo strumento che rappresenta i dati del tuo CRM aggregando le informazioni in dashboard interattive, necessarie per prendere le decisioni strategiche e migliorare le performance aziendali. Il modulo integra automaticamente i dati di Arca Evolution per una valutazione ancora più performante.



## Workflow Plus

Lo strumento aggiuntivo ad integrazione ed automazione dei processi, che permette la schedulazione di task, la gestione di notifiche all'utente durante il processo per evidenziare eventuali ritardi e criticità e l'invio periodico di report sull'andamento delle attività.



## Gestione Assistenza

Lo strumento per la gestione e copertura di processi post-sales di assistenza tecnica, manutenzione (rapporti di intervento, contratti di manutenzione, calendari di intervento). Il modulo consente di tenere sotto controllo le manutenzioni su richiesta e le manutenzioni programmate e di gestire contratti di manutenzione in modo completamente parametrico.



# Scopri Arca Evolution



Contabilità  
generale e  
bilanci



Flusso acquisti-  
vendite completo  
dall'ordine alla  
contabilizzazione



Fatturazione  
Elettronica e  
conservazione



Gestione  
magazzini e  
logistica



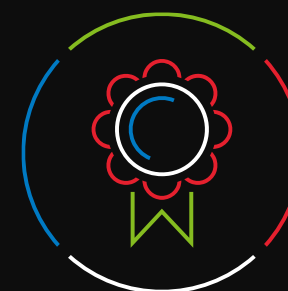
Strumenti di  
controllo  
finanziario



Contabilità  
Analitica



Gestione  
Produzione e  
rilevazione tempi



Connessione  
risorse

**Arca Evolution** è un software modulare e scalabile  
pensato per crescere assieme all'azienda.  
*Le grandi imprese si fanno insieme!*

Inquadra il QR Code  
per avere maggiori  
informazioni

