

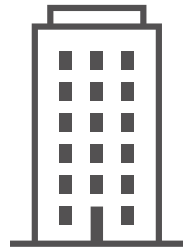
SALES & MARKETING:
Potenziare le vendite e
rimanere in contatto con i
propri clienti con il CRM

gs  **sistemi**
SOLUZIONI

 **vtenext**

CHI SIAMO

Dai primi anni '90 siamo partner di Sistemi SpA e negli ultimi trent'anni oltre 500 aziende e studi professionali ci hanno scelto come partner tecnologico per innovare il proprio business.



Aziende



Studi

La nostra mission

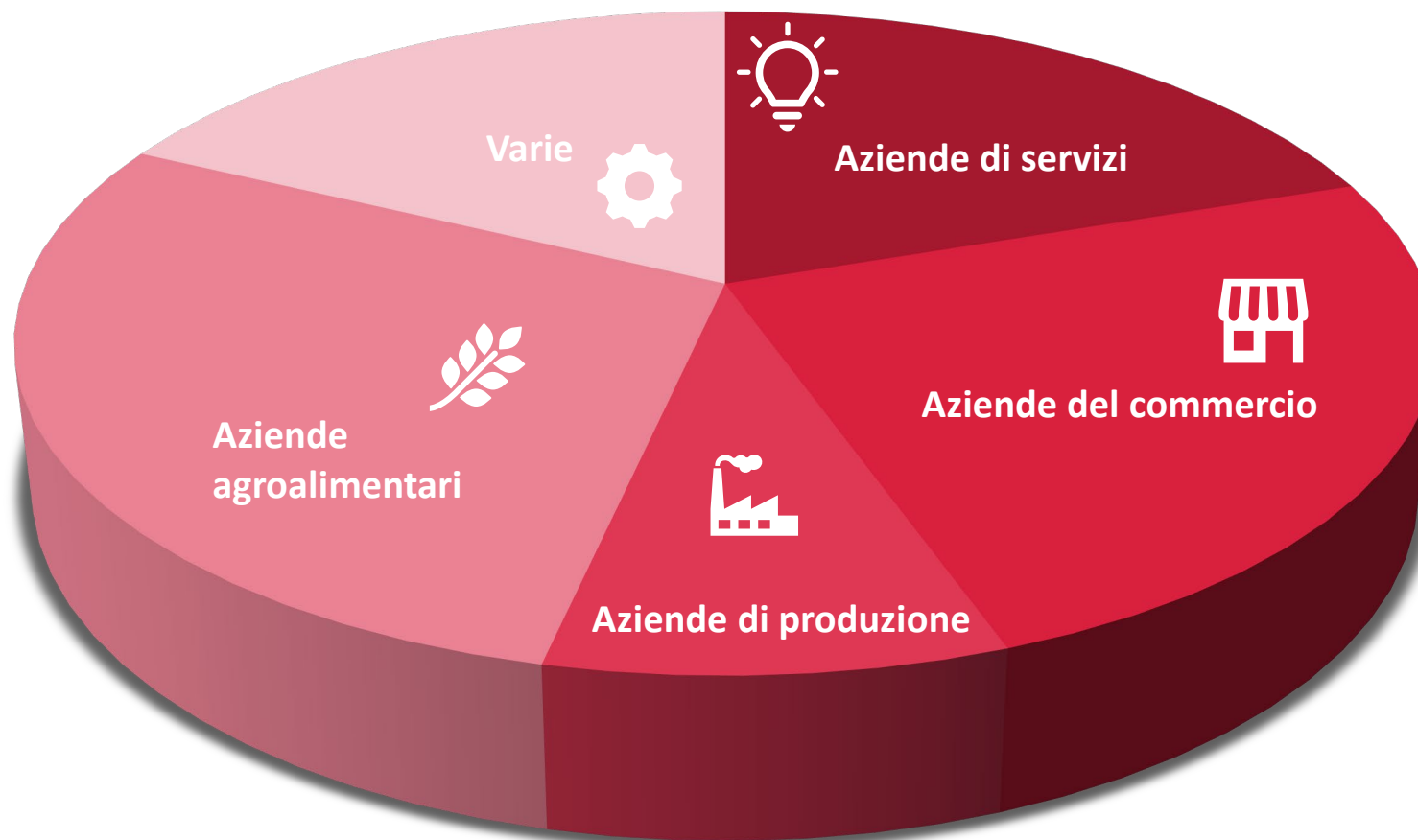
La nostra mission è quella di accompagnare le aziende a **crescere in maniera sostenibile**, con soluzioni software e strumenti in grado di **migliorare l'efficienza produttiva e aumentare la redditività**.

Il nostro obiettivo è quindi quello di generare valore e ridistribuirlo intorno a noi, così da far prosperare la rete imprenditoriale e il territorio circostante.

Per il 2023 GS Sistemi ottiene il SI Rating di Sostenibilità di livello Bronze, superando il precedente livello Start.



Le aziende che ci hanno scelto



■ Aziende di servizi ■ Aziende del commercio ■ Aziende di produzione ■ Aziende agroalimentari ■ Varie

IL CRM

Cosa è il CRM

Customer

Relationship

Management

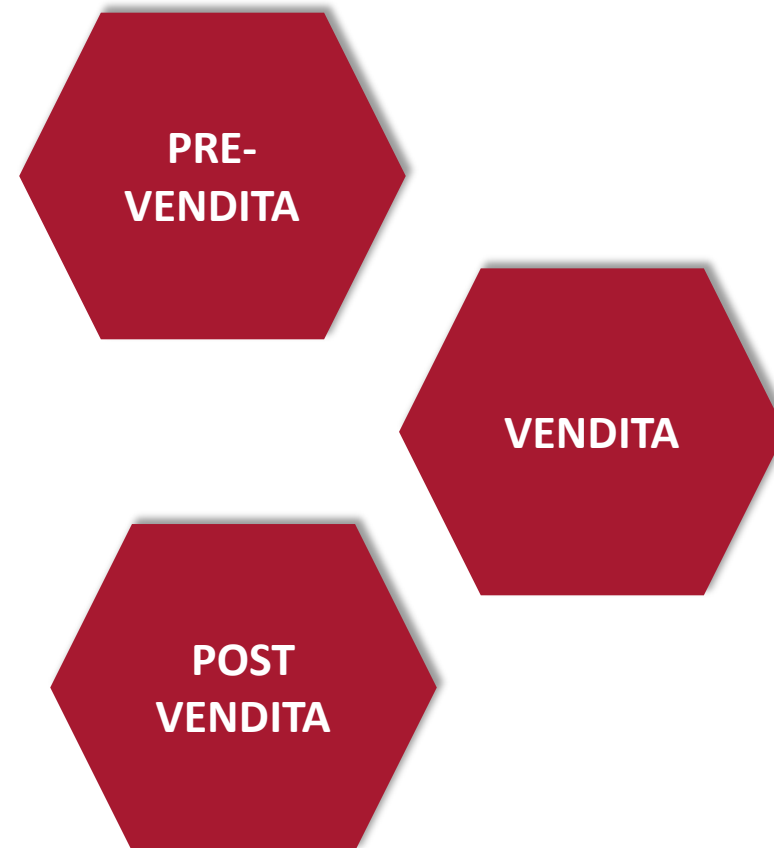
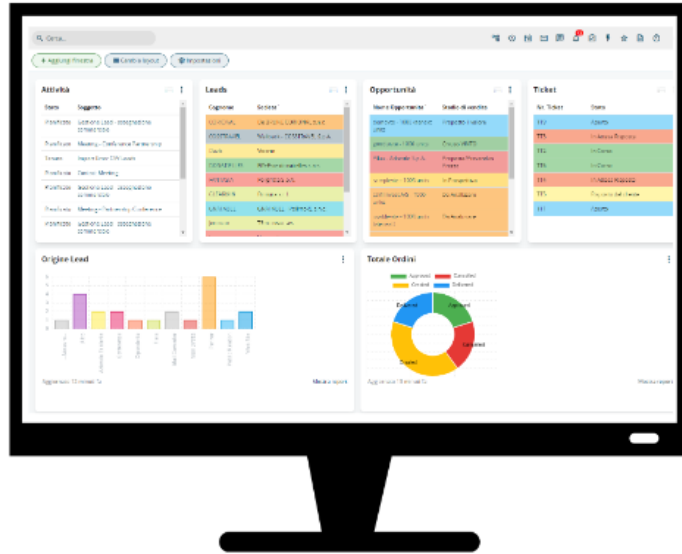
IL CLIENTE AL CENTRO



Il CRM è lo strumento che consente alle aziende di gestire, in un'unica piattaforma, le relazioni con i propri clienti o prospect.

Perché utilizzare un CRM?

Il CRM è uno **strumento** fondamentale per le aziende che vogliono gestire con un unico strumento le **relazioni** con i propri clienti, le **attività di lead generation**, le **opportunità commerciali** e l'**assistenza clienti**.



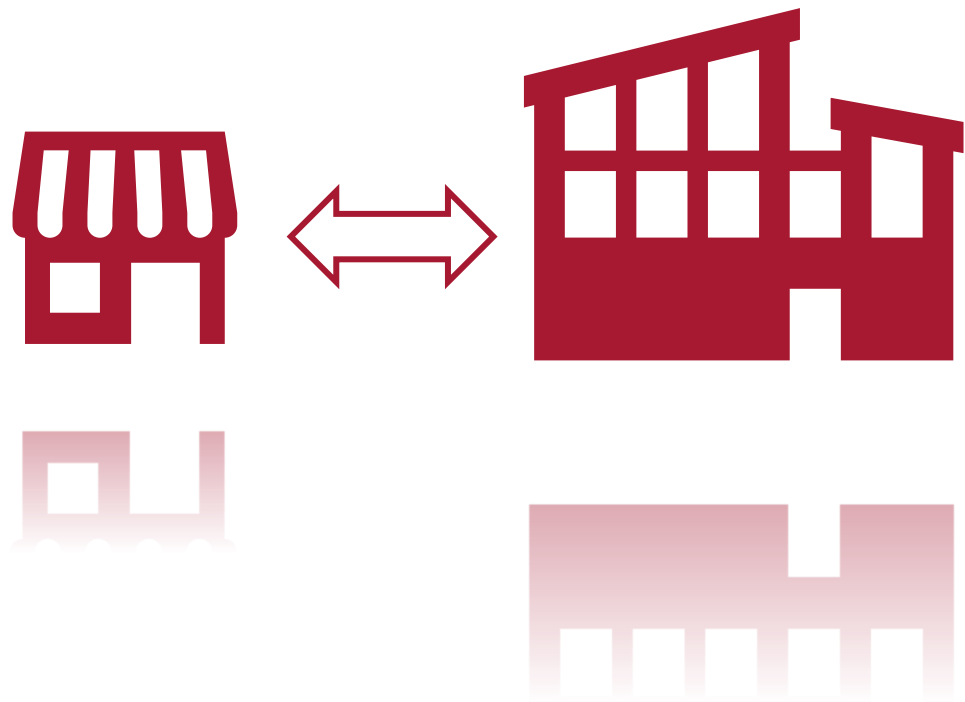
Perché utilizzare un CRM?

Oggi il CRM è diventato lo strumento chiave per le aziende che vogliono migliorare la propria organizzazione e incrementare la propria competitività.

Decidere di utilizzare un CRM in azienda vuol dire scegliere consapevolmente uno strumento funzionale ed efficace, non perché ce lo impone una normativa, ma perché siamo guidati dalla nostra volontà di migliorare.



A chi si rivolge il CRM?



Pensare che solo per le grandi aziende abbia senso introdurre un CRM in azienda è limitante, se non fuorviante.

Il CRM è uno strumento essenziale per **qualsiasi azienda** che desideri gestire i propri processi e flussi di lavoro in maniera efficace e organizzata, **indipendentemente dalle dimensioni**.

ESIGENZE & FUNZIONALITÀ

A quali esigenze risponde

Riorganizzare i dati dei miei contatti in un unico luogo e avere lo storico delle attività svolte sul singolo utente



GESTIONE DELLE ANAGRAFICHE

- **DIFFERENZIA I TIPI DI UTENTE:** leads, potenziali, clienti
- **TUTTI I DATI IN UN UNICO LUOGO:** in un unico strumento hai tutte le informazioni relative ai tuoi clienti potenziali ed effettivi, compresi i contatti delle persone fisiche collegate a tali anagrafiche.
- **PROFILAZIONE DEGLI OPERATORI:** decidi per ciascun operatore quali informazioni e dati può visionare e modificare
- **CONTATTI E STORICO DELLE ATTIVITÀ:** gestisci tutti i contatti delle persone fisiche collegate alle anagrafiche di clienti potenziali ed effettivi e tieni traccia di tutte le attività commerciali e di comunicazione svolte nel tempo.

A quali esigenze risponde

Non dover ripescare le info di un progetto in decine di strumenti diversi (chat, email, messaggi, excel...) ma avere tutte le info disponibili in un'unica piattaforma



COLLABORAZIONE INTERNA

- MESSAGGISTICA ED EMAIL: il CRM è integrato al proprio account di posta elettronica, per comporre, inviare e ricevere e-mail direttamente sul CRM.
- CHAT: per favorire la comunicazione e la condivisione di documenti in tempo reale tra le tue risorse
- CALENDARIO PERSONALE E CONDIVISO: per la pianificazione e l'avanzamento delle attività marketing e commerciali, integrato con Google Calendar o Microsoft Exchange

A quali esigenze risponde

Attrarre leads con campagne marketing mirate e pensate per target specifici.



ATTIVITÀ MARKETING

- **CAMPAGNE MARKETING:** gestisci, automatizzi e tieni traccia delle campagne marketing rivolte a diverse tipologie di target
- **TARGETIZZA LA TUA AUDIENCE:** filtri e report specifici ti consentono di segmentare il tuo database e creare target specifici
- **NEWSLETTER & COMUNICAZIONI:** Crei template personalizzati e invii comunicazioni mirate, con lo strumento dedicato e agli automatismi previsti.
- **GDPR COMPLIANCE:** gestisci i dati di clienti e potenziali in piena conformità con la normativa GDPR

A quali esigenze risponde

Pianificare e automatizzare i progetti aziendali, definendo scadenze e analizzando le attività con report specifici.



GESTIONE DEI PROGETTI

- **PIANIFICAZIONE:** Pianifica prontamente l'evasione del progetto preso in carico coordinando le varie aree
- **COMMESSE E SCADENZE:** Definisci le singole attività assegnandole ai reparti di riferimento e definendo le relative scadenze
- **AUTOMAZIONE:** Strumenti avanzati per automatizzare i processi aziendali e aumentare l'efficienza grazie all'interpretazione automatica dei diagrammi di flusso
- **GESTORE DOCUMENTI:** Con il CRM puoi condividere i documenti relativi allo stesso progetto senza doverli inviare via mail, puoi assegnarli all'utente che dovrà gestirli e archivarli in tipo file o link.

A quali esigenze risponde

Ottimizzare le attività grazie alla consultazione di report che restituiscono una visione chiara dell'andamento del budget e individuare così le aree di miglioramento



REPORTING

- **REPORT e GRAFICI:** Attraverso Report e Grafici puoi esaminare i dati presenti nel CRM estrapolandoli da diversi punti di vista
- **CONDIVISIONE:** Grazie agli strumenti di condivisione gli operatori possono inviare in qualsiasi momento i report a un collaboratore o al proprio responsabile
- **REPORT PERSONALIZZATI:** Grazie alla procedura guidata, crei e personalizzi i report con diversi formati e modelli di grafico a disposizione scegliendo i dati di cui hai bisogno
- **ANALISI TRASVERSALE:** In fase di creazione dei report, puoi scegliere il livello di profondità di analisi e di esposizione dei dati che preferisci

A quali esigenze risponde

Fidelizzare i clienti con un servizio di assistenza efficace e tempestivo.



ASSISTENZA CLIENTI

- **PIATTAFORMA DI TICKETING:** Grazie alla piattaforma di ticketing integrata nel CRM, monitori in ogni momento lo stato dei ticket aperti e gestisci in modo organizzato le richieste di assistenza
- **DIVERSI CANALI:** I ticket possono arrivare da vari canali di assistenza: mail, chatbot centralino, portale clienti...
- **CATEGORIZZAZIONE:** Puoi organizzare le segnalazioni ricevute secondo criteri di categorizzazione, priorità e assegnazione.
- **REPORTISTICHE:** Dai dati relativi ai ticket gestiti è possibile creare report che aiutano l'azienda a trarre informazioni sulle prestazioni del servizio clienti e identificare le aree di miglioramento

I vantaggi di avere un CRM





eSOLVER CRM

eSOLVER CRM



eSOLVER CRM è il CRM web per soddisfare le esigenze delle aziende che vogliono gestire le relazioni con i clienti in maniera **integrata con i nostri gestionali ERP.**



Per i processi delle aziende di produzione, di servizi , di commercio all'ingrosso e al dettaglio.



Per i processi produttivi e distributivi delle aziende vitivinicole e olearie.

In particolare, eSOLVER CRM si rivolge alle imprese che svolgono **attività di lead generation, invio massivo di mail, gestione delle opportunità commerciali, gestione delle campagne promozionali e molto altro.**

I punti di forza di eSOLVER CRM



VISIONE COMPLETA E UNIFICATA

Tutte le informazioni di cui hai bisogno in un unico strumento



GESTIONE ATTIVITÀ SALES & MARKETING

Gestisci le opportunità commerciali e le campagne marketing



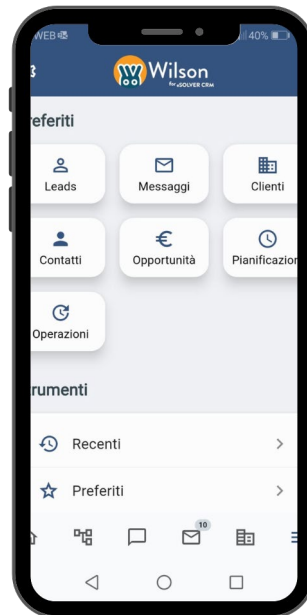
CONDIVISIONE E AUTOMAZIONE DEI PROCESSI

Automatizzi i flussi di processo e condividi i risultati delle reportistiche

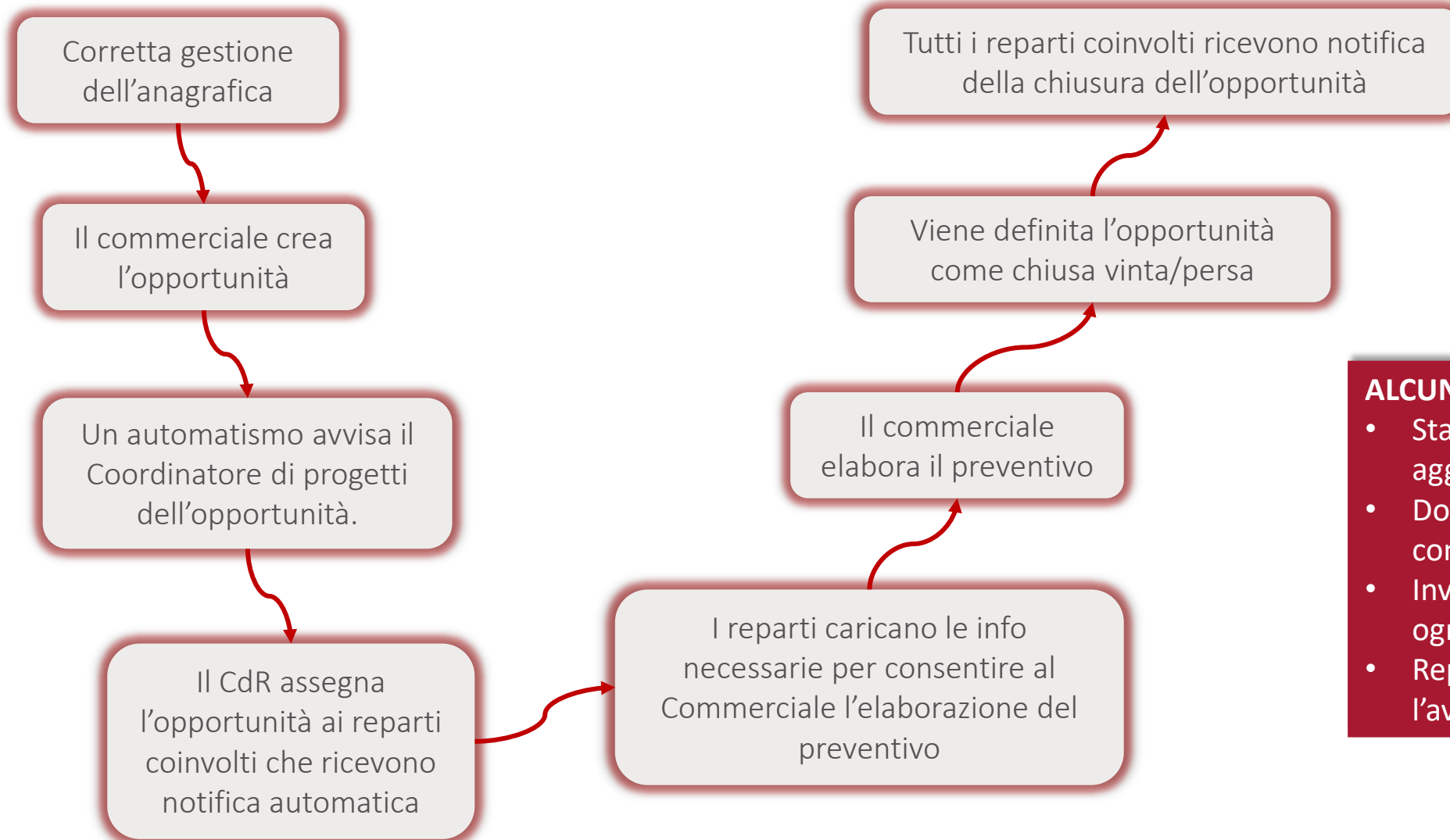
Mobilità



eSOLVER CRM è disponibile anche in mobilità con l'App Wilson for eSOLVER CRM.



Case Study: GS Sistemi & la gestione delle opportunità



ALCUNI VANTAGGI:

- Stadio di vendita sempre aggiornato grazie agli automatismi
- Documentazione correlata consultabile dentro l'opportunità
- Invio automatico di notifiche a ogni variazione
- Report per consultare l'avanzamento del budget

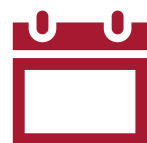
Case Study: invio campagna marketing



ALCUNI VANTAGGI:

- È possibile programmare l'invio delle newsletter
- I target sono sempre sincronizzati
- Disponibili report per consultare le statistiche di lettura
- Disponibili automazioni

2 Webinar dedicati



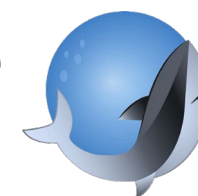
1° appuntamento – 14 Marzo
FOCUS PROGETTUALE & ASSISTENZA CLIENTI

**I MATERIALI E LA REGISTRAZIONE
DEGLI EVENTI è DISPONIBILE NEL
NOSTRO SITO ALLA PAGINA GS
FORMAZIONE.**



2° appuntamento – 27 Marzo
FOCUS SALES & MARKETING

... la parola a Manuel Benedetti e
Francesco Villani



vteneXt



GROSSETO | SIENA