



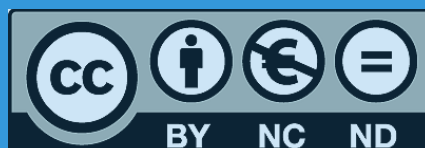
CRM -FÁCIL

¿CUÁNDO Y CÓMO USAR UN CRM en una empresa?

GESTIONAR FÁCIL
CHARRIER CORONA

TIME MANAGEMENT

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS © 2015
CALLE DE ALFONSO XII, 36, 28014, MADRID, ESPAÑA
INFO@GESTIONAR-FACIL.COM



¿Qué es un CRM?

#HAZLOFÁCIL

Un CRM es una plataforma/herramienta que facilita la estrategia de ventas, facturación y comunicación de tu empresa con tus clientes, prospectos y aliados.

¿CÓMO LO HACE?


- Organiza tus prospectos y clientes
- Identifica oportunidades de ventas reales
- Organiza acciones de venta con el fin de atraer clientes.
- Automatiza acciones repetitivas en tu empresa.
- Permite hacer seguimiento del trabajo post venta (envíos, cobros, facturación, venta cruzada, remarketing, etc.).
- Aumenta el rendimiento de los comerciales y reduce los costos.
- Asegura la retención de clientes.
- Asegura la apertura a nuevos mercados.



ESTA GUÍA TE PRESENTA 10 SITUACIONES EN LOS QUE PUEDES NECESITAR LA AYUDA DE UN CRM Y CÓMO PUEDES SOLVENTAR ESAS NECESIDADES

Nosotros tenemos un  **CRM -FÁCIL** que ofrece todas las características de un CRM y un sistema ERP en el que puedes ir agregando módulos según las necesidades de tu empresa.

¿TE GUSTA LA IDEA?

 Haz una prueba por 15 días

(no pedimos tarjeta de crédito)

CÓMO ENTENDER ESTA GUÍA

...por cierto,
siguenos en
Twitter por

@Gestionar_Facil

#HAZLOFÁCIL

etiqueta que usamos en
Twitter para recopilar las
conversaciones y los
contenidos que te hacen
la vida de empresario
más fácil

CUANDO...

situaciones reales que se presentan en una
empresa y que no quieres que sucedan

**AQUÍ SE DESCRIBIRÁN LAS
SITUACIONES QUE SE PUEDEN
PRESENTAR EN TU EMPRESA Y
QUE SE PUEDEN RESOLVER
CON LA AYUDA DE UN CRM**



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

te explica cómo puedes usar un CRM
común para resolver el problema

este símbolo te indica que es hora de usar el CRM

aquí te vamos a sugerir artículos de nuestros blogs (emprender-
facil.com o gestionar-facil.com) que te ayudarán en cada tarea

LECTURA RECOMENDADA: artículo recomendado

indica los elementos que poseen un enlace web

¿CUÁNDO Y CÓMO USAR UN CRM?

CUANDO...

**LA PERSONA QUE GESTIONA A UN
CLIENTE NO SE ENCUENTRA O
ESTÁ DE VACACIONES**



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

Pídeles a todos tus vendedores y encargados del departamento de marketing que ingresen todos los datos del cliente (o prospecto) en el CRM.

De esta manera, si alguno de los vendedores no está, otro puede ocupar momentáneamente su lugar porque toda la información está disponible en el sistema.

RECUERDA: cada interacción entre un cliente y un comercial debe ser registrada en el CRM.

CUANDO...

INVIERTO MI DINERO SEGÚN MIS INTUICIONES Y NO SEGÚN DATOS REALES



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

El CRM va más allá de la hoja de cálculo en Excel.

A medida que vas ingresando los datos de inversión, ganancias, costos y a medida que vas anotando los intereses, gustos y datos reales de tus clientes (o prospectos) tienes la posibilidad de detectar oportunidades de venta y hacer campañas o estrategias que te aseguren mejores resultados.

Por ejemplo: Si tienes un producto secundario pensado para mujeres que tienen hijos, el CRM te dirá qué producto puedes venderle a ese cliente y, además, según sus preferencias en las redes sociales puedes detectar cómo y cuándo lo quiere.

¡Cada céntimo de tu inversión es aprovechado al máximo!

CUANDO...

**UN VENDEDOR RENUNCIÓ Y NO
SÉ NADA DE SUS CLIENTES**



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...


Al iniciar tu estrategia de CRM debes dejar claro a los comerciales que la información de los clientes y prospectos tiene que ser almacenada justo después de cada reunión.

Recuerda que mientras más actualizada esté la información, podrás tomar mejores decisiones en tus estrategia.

Además, esto te blindo contra boicots futuros porque la información siempre estará disponible para tu empresa, desde cualquier lugar.

El CRM Fácil cuenta con un autoguardado automático.

¡PRUEBA GRATIS EL CRM FÁCIL!

 Haz una prueba por 15 días

CUANDO...

**MIS VENDEDORES TIENEN
CLIENTES DISTANTES Y NO
PLANIFICAN BIEN SUS CITAS.
LOS GASTOS AUMENTAN.**



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

Con un CRM puedes identificar datos que antes creías insignificantes y que te pueden ayudar a ahorrar muchísimo.

Con el CRM puedes detectar cuál de todos los clientes se encuentran en una misma zona, cuándo están disponibles y con esta información un comercial puede intentar fijar citas en lugares cercanos el mismo día para que aprovechen cada minuto de su tiempo.

Un CRM cuenta con un mapa geográfico con contador de minutos y distancia entre tu empresa y el cliente; y entre cada cliente. Así podrás planificar las rutas que te convengan más.

LECTURA RECOMENDADA: Plan de viabilidad fácil

CUANDO...

**NO TENGO IDEA DE POR QUÉ UN
VENDEDOR LO HACE BIEN
O LO HACE MAL**



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

Con un CRM puedes medir el progreso de cada vendedor, cómo lo hace, qué argumento de ventas usa, qué cierre de venta da mejores resultados, qué tipo de clientes son más propensos a cerrar un trato y qué tipo de productos o servicios son los más solicitados.

Esta información te ayuda a establecer parámetros de venta que realmente funcionan en tu empresa. De esta manera los vendedores más 'flojos' podrán ponerse a la par y cada comercial nuevo que llegue a tu empresa podrá aprender rápido y fácil la estrategia de ventas que mejor funciona.

¡Crearás tu 'know-how' propio!

LECTURA RECOMENDADA: **Arma el mejor equipo de ventas del mundo**

CUANDO...

MIS CLIENTES ESTÁN CANSADOS DE QUE LOS VENDEDORES LE REPITAN LO MISMO EN CADA LLAMADA



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

No hay nada peor para un cliente o prospecto que cada comercial distinto le pregunte el nombre, los gustos, los intereses una y otra vez. Es sinónimo de que a la empresa no le interesa nada sus clientes.

Aquí el CRM entra en acción porque recopila la información de los prospectos/clientes y está disponible para cualquier comercial o departamento. De esta forma, aseguras una comunicación más personalizada y reflejas que tus clientes lo son todo para ti.

RECUERDA: cada llamada, reunión, frase, palabra, sentimiento , discurso de venta, oferta debe ser registrado en el CRM para que cualquier vendedor pueda usar lo a su favor en la siguiente conversación con el cliente.

LECTURA RECOMENDADA: 5 Consejos fáciles para fidelizar clientes

CUANDO...

NO PUEDO ACCEDER A LOS DATOS DE MI NEGOCIO EN OTRO LUGAR NI EN CUALQUIER HORARIO



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

Lo genial de un CRM adaptativo en la nube es que tus datos están protegidos y están disponibles desde cualquier dispositivo, a cualquier hora, desde cualquier parte del mundo.

¿QUÉ DEBES HACER?

Solo tienes que ingresar en tu cuenta y listo.

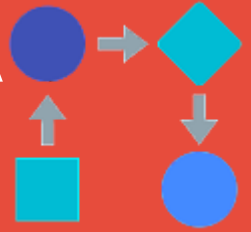
Imagina que tienes que reunirte con un cliente en otro país porque tu empresa tiene una oportunidad de expandirse. ¿Acaso vas a dejar de atender a tus clientes porque estás de viaje?

Accede a la información de tu empresa, de tus clientes, citas con tus proveedores, envío de facturas y recibo de pagos como si recibieras un simple mensaje. ¡Todo será mucho más fácil!

LECTURA RECOMENDADA: Acceso remoto

CUANDO...

LA ORGANIZACIÓN EN MI EMPRESA ES BUROCRÁTICA



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

Uno de los grandes problemas en las nuevas pequeñas y medianas empresas es la organización a la antigua que supone más trabajo y más trabas para ser eficiente.

La idea del CRM es que no tengas que escribir documentos ni pedir permiso a una fila de personas para poder hacer una acción que favorezca a tu empresa.

El CRM integra todos los departamentos con la mira a un objetivo en específico. Asigna tareas, envía recordatorios y muestra escalas de productividad visibles para todos en la empresa. Además, cuenta con un chat interno para que todos los miembros de tu empresa estén siempre en contacto sin necesidad de programas de terceros.

¡TU EMPRESA EN UN MISMO LUGAR INCLUSO SI TUS COMERCIALES ESTÁN EN DISTINTAS ZONAS GEOGRÁFICAS!

LECTURA RECOMENDADA: [organigrama de la empresa](#)

CUANDO...

**GASTAS MÁS TIEMPO ANALIZADO
LA ACTUACIÓN DE TUS
VENDEDORES Y EL ESTADO DE LA
EMPRESA (QUE ES VENDER)**



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

En el caso específico el CRM Fácil contamos con un ingenioso sistema de recompensas y de tablas de clasificación (como en los deportes) que muestra cuál comercial es el vendedor del mes, a quién le falta un poco más de esfuerzo. Esta clasificación muestra números y datos que creemos fomentarán la competencia sana entre los vendedores.

Además, esta misma clasificación es aplicada a los clientes más fieles. Aquellos que más compran y que nombran a tu empresa estarán arriba para que les puedas dar un trato especial.

Espera.... ¡no es todo! Esta misma clasificación también la puedes usar para tus productos o servicios más usados. De esta forma puedes enfocarte en los productos más rentables de tu empresa.

LECTURA RECOMENDADA: Mira la norma 80/20

CUANDO...

TENGO YA UN CRM PERO ES MUY COMPLICADO DE USAR O HAY CARACTERÍSTICAS QUE NO USO



CÓMO IMPLEMENTAR EL CRM...

Según un estudio de Salesloft:

el 43 % de los usuarios usan menos de la mitad de las funciones de un CRM y,

el 72 % de los usuarios está dispuesto a renunciar a funcionalidades extra de un CRM a cambio de que sea más fácil de usar.

En el caso del CRM Fácil el funcionamiento es innovador. Consiste en dividir las funciones de un CRM y de un sistema ERP en módulos.

Estos módulos (de contabilidad, gestión de calidad, mantenimiento, etc.) pueden ser agregados solo cuando tu empresa los necesite, es decir, **solo usas lo que necesitas cuando lo necesitas.**

LECTURA RECOMENDADA: Softwares de gestión: ERP tradicional VS. SaaS

¿Cuándo y cómo usar un CRM?

¿QUIERES SABER MÁS SOBRE CRM?

Te invitamos a leer nuestros artículos:

10 Ventajas del CRM para gestionar clientes

5 Pasos para analizar los datos de CRM de tu empresa

8 Tips para entrenar empleados en el uso del CRM

Introducción al CRM: Cómo gestionar prospectos

Gestión de datos empresariales: ¿Debo usar Excel o un CRM?

Comparación: CRM Fácil VS. Zoho CRM

Comparación: CRM Fácil VS. Sugar CRM

Síguenos en Twitter por @Gestionar_Facil y con la etiqueta

○ **#HAZLOFÁCIL** ○

**PRUEBA EL CRM FÁCIL AQUÍ
GRATIS POR 15 DÍAS
SIN NECESIDAD DE TARJETA DE CRÉDITO**



CRM -FÁCIL

¿CUÁNDO Y CÓMO USAR UN CRM en una empresa?

GESTIONAR FÁCIL
CHARRIER CORONA

TIME MANAGEMENT

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS © 2015
CALLE DE ALFONSO XII, 36, 28014, MADRID, ESPAÑA
INFO@GESTIONAR-FACIL.COM

