

Mobile Marketing & Sales



Operare sul mercato senza vincoli di spazio e tempo è l'obiettivo che le Aziende si pongono per aumentare l'efficienza e la produttività della struttura commerciale.

Il modulo Mobile Marketing & Sales di WEB@CRM consente la distribuzione di informazioni complete e funzionali in tempo reale alla forza commerciale di territorio attraverso smartphone BlackBerry. Grazie a Mobile M&S, commerciali e promotori possono interagire con le principali informazioni inerenti i clienti e l'attività direttamente sul territorio e aggiornare i dati di tracking, forecasting e vendita in tempo reale. Attraverso il sistema gli operatori ottimizzano ogni attività di pianificazione e/o amministrativa focalizzandosi sulle attività più remunerative garantendo l'efficienza necessaria per estendere la produttività e la fidelizzazione del mercato.



Tecla.it
Faenza - Milano
Call: 848 800 852
Mail: tecla@tecla.it
Web: www.tecla.it

Mobile Marketing & Sales



Comprende i servizi:

- **Anagrafica punti vendita**
- **Anagrafica prodotti**
- **Referenze da monitorare per punto vendita**
- **Agenda attività e pianificazione giro visite**
- **Schede/Questionari rilevazione**
- **Opportunità di vendita**
- **Listini e Promozioni**
- **Acquisizione ordini**

Gestione dei clienti: Il sistema fornisce le anagrafiche della zona assegnata con accesso alle informazioni inerenti: i contatti di riferimento lo stato del rapporto, l'analisi delle attività e delle transazioni eseguite, gli eventuali insoluti. La proposta di inserimento di nuove anagrafiche, sedi e contatti.

Giri visita: La pianificazione generale dei contatti derivante dalle regole aziendali, (periodicità di monitoraggio, specifiche campagne commerciali,..) eventualmente mediate da modifiche in carico all'operatore, viene presentata e gestita al fine di ottimizzare e monitorare l'attività

Tracking contatti: Da pianificazione visite o con registrazione diretta l'operatore traccia i contatti realizzati (comprendendo eventualmente visite, telefonate, messaggi) e ne identifica esito ed attività conseguenti quali crediti recuperati, reclami censiti, nuove richieste e opportunità. Attività specifiche di monitoraggio, presuppongono la registrazione di esiti puntuali o specifiche transazioni quali quelle inerenti prodotti e prezzi.

Questionari/Rilevazioni Gestiti attraverso interfaccia parametrica da BackOffice i questionari di rilevazione sono registrati dall'operatore sui punti vendita già censiti o anche per il censimento delle caratteristiche di nuovi potenziali clienti.

Registrazione opportunità: L'Opportunità censisce le note esplicative, i vincoli tecnici, info sulla concorrenza, valori economici di riferimento consentendo il monitoraggio e l'analisi puntuale del forecasting

Ordini e Preventivi: L'acquisizione degli ordini di prodotti semplici/commodity (largo consumo, ricambi, minuterie, etc.) realizzata direttamente su smartphone BlackBerry riduce l'onere di digitazione, velocizza il processo logistico e consente la riduzione di errori. Anagrafiche listini, promozioni e canvass guidano la valorizzazione immediata del documento integrabile direttamente con l'ERP aziendale.

Reclami: La registrazione diretta di eventuali reclami consente il censimento degli elementi della contestazione riducendo i tempi di evidenza e relativa risoluzione, incidendo positivamente sulla customer satisfaction.

Tecla.it
Faenza - Milano
Call: 848 800 852
Mail: tecla@tecla.it
Web: www.tecla.it

