



Precio: Desde
4.800 euros

Gestión de clientes

El principal objetivo de esta categoría es digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con tus clientes.

Funcionalidades y servicios

- **Gestión de clientes:** serás capaz de almacenar y consultar los datos de cada uno de tus clientes, desde su alta como oportunidad de negocio, y simular la compra de productos o contratación de servicios.
- **Gestión de Clientes potenciales (Leads):** podrás dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero.
- **Gestión de oportunidades:** tendrás la posibilidad de gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Además, podrás comprobar el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).
- **Acciones o tareas comerciales:** la herramienta implantada por el Agente Digitalizador de tu elección te permitirá crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.
- **Reporting, planificación y seguimiento comercial:** podrás realizar seguimiento mediante indicadores (KPI's), listado de oportunidades, y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función de tus necesidades.
- **Gestión documental:** la solución incluirá un software para la gestión centralizada de la documentación capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a tu actividad comercial, como los que proporcionados por los propios clientes.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases

- Primera: 40 %
- Segunda: 60 %

Importe máximo de la ayuda

- 0 < 3 empleados: 2.000€ (incluye 1 usuario)
- 3 < 9 empleados: 2.000€ (incluye 1 usuario)
- 10 < 50 empleados: 4.000€ (incluye 3 usuarios)