

## Player 5

## Scheda Prodotto

È il CRM per le aziende più avanzate ed esperte in ambito **gestione clienti**, consapevoli dell'importanza di una corretta gestione e cura dei propri clienti e potenziali per gestire in modo puntuale tutte le informazioni e le attività che vengono realizzate, dal contatto commerciale ai servizi pre e post-vendita.

Il software agevola la **corretta gestione e cura dei propri clienti e potenziali**, per migliorare il rapporto e aumentare le vendite grazie a una maggiore fidelizzazione.

Grazie all'integrazione con Arca, da cui si recuperano le anagrafiche, si velocizzano le operazioni di formulazione dell'offerta, tracciatura delle informazioni in anagrafica e monitoraggio delle fasi della pipeline.

**Player 5** lavora in modalità web con un'interfaccia migliorata e semplificata.

### A chi si rivolge

Si rivolge a tutte le persone che, in azienda, hanno un contatto con i clienti o con i potenziali: agenti, chi presta assistenza, back office commerciale, ufficio marketing. Tipicamente aziende commerciali, al dettaglio o all'ingrosso e che comunque gestiscono un gran numero di clienti.

### Principali funzionalità

- Integrazione con gestionale 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;
- Rappresentazione pipeline e gestione del processo di vendita;
- E-mail marketing e integrazione con principali tool di Marketing Automation per la gestione degli invii massivi di e-mail a gruppi di clienti/potenziali;
- Gestione dei calendari;
- Gestione del Post-vendita;
- Analisi e statistiche per verificare l'andamento delle campagne promozionali e trattative, la redditività delle iniziative attuate;
- Creazione documento di offerta.
- Gestione operatori Guest\Ospiti (fino a 500) per accesso Self-Service del cliente finale a scopo di gestione Ticket Assistenza e Scaricare documenti condivisi

## I vantaggi

- **Fidelizzazione**  
Aumento della conoscenza dei propri clienti: una corretta gestione delle informazioni relative ad un cliente o un potenziale permette di massimizzare la soddisfazione del cliente, fidelizzare i clienti e migliorare la percezione dell'azienda da parte dei potenziali.
- **Incremento del business**  
Favorisce l'incremento delle vendite: il CRM supporta la forza vendite nel monitorare e tracciare le opportunità e a classificare i clienti e potenziali clienti per proporre i modelli di vendita più adatti ad ogni opportunità.
- **Conoscenza del cliente**  
Monitoraggio dell'intero processo di vendita: agenti e venditori sempre informati grazie alla fotografia completa delle aziende che sono in gestione ad ogni agente o venditore, aumentando la sua capacità di portare a buon fine trattative e vendite
- **Obiettivi chiari**  
Nel CRM vengono definiti gli obiettivi commerciali e di marketing e mette in evidenza a ogni livello lo stato di avanzamento delle attività rispetto agli obiettivi fissati.
- **Condivisione delle informazioni**  
informazioni e statistiche sempre disponibili e condivise fra agenti e venditori per una migliore comunicazione interna fra i diversi attori aziendali

## I moduli aggiuntivi di Player 5

- **Player Business Intelligence**  
Il modulo che aggrega i dati e le informazioni in dashboard interattive e necessarie per prendere le decisioni strategiche e migliorare le performance aziendali.
- **Player Assistenza**  
Il modulo 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.
- **Player Workflow Plus**  
Il modulo aggiuntivo di Player ad integrazione e automazione dei processi che permette la schedulazione task periodici di report e statistiche. La notifica di informazioni durante il ciclo del processo, evidenziando ritardi e criticità sullo stesso, invia a cadenze periodiche report riepilogativi dell'andamento delle attività programmate.