



Arca Evolution CRM

Il CRM di Arca Evolution per le aziende che vogliono strutturare la gestione e la cura della relazione con clienti, prospect e business partner.

Perché è importante il CRM?

L'importanza di una gestione efficace della relazione con i propri clienti e business partner è sempre più evidente: tutte le informazioni, trattate in modo puntuale, diventano una base di analisi che permette di gestire al meglio le attività dell'azienda, dal contatto commerciale ai servizi pre-post vendita.

Cosa ottiene chi sceglie un software CRM?

- Maggior organizzazione e controllo dei processi
- Aumento della produttività e delle vendite
- Riduzione del tasso di abbandono clienti (churn)



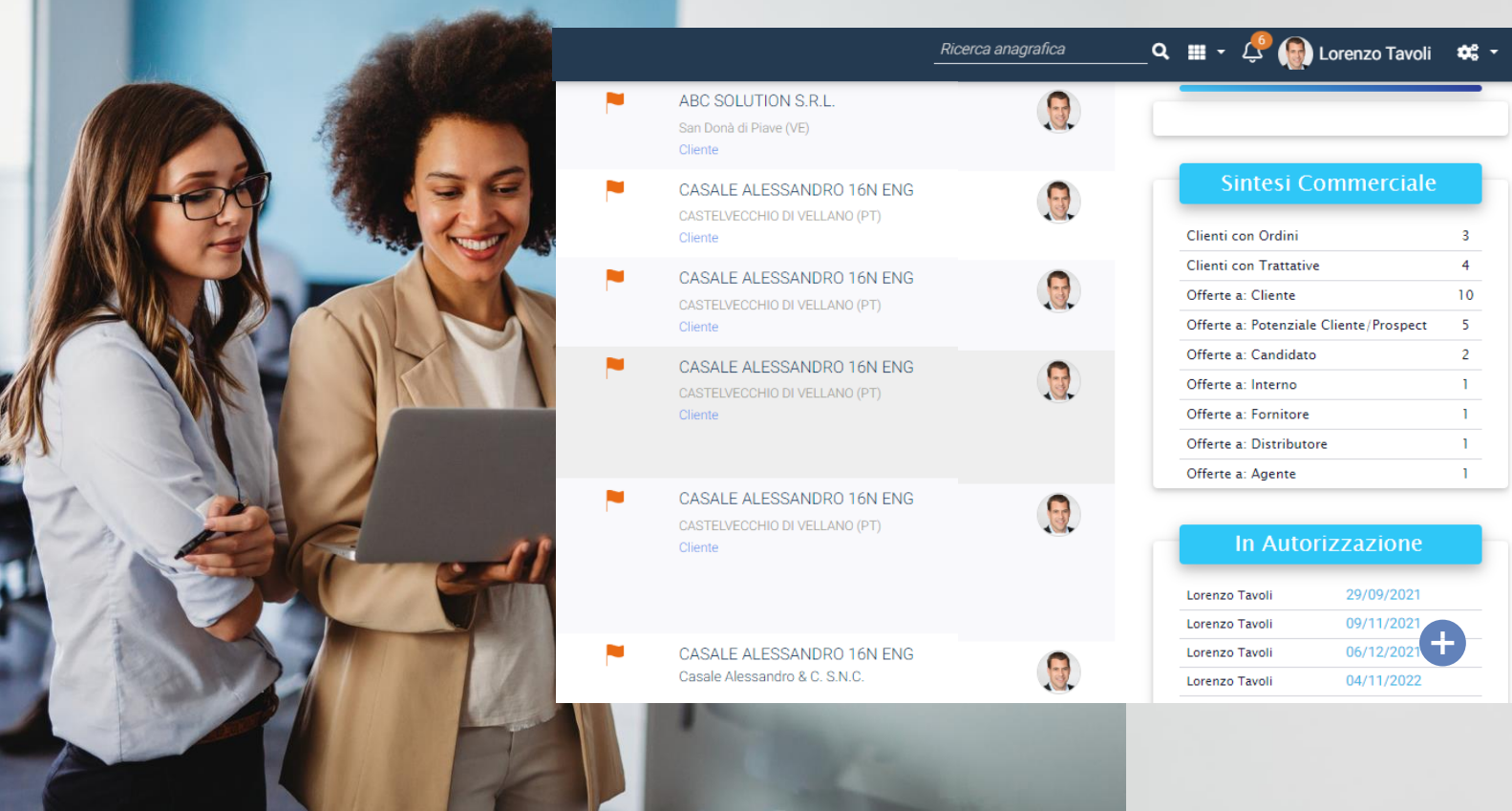
Un CRM integrato nell'ERP

Con il CRM di Arca Evolution le anagrafiche e i dati sono automaticamente disponibili e costantemente aggiornati. Si velocizzano le operazioni di formulazione dell'offerta tracciandone le versioni e monitoraggio delle e monitorando le fasi della pipeline.

La soluzione lavora in modalità web con un'interfaccia semplice ed utilizzabile anche in mobilità

«Il tasso di adozione del CRM nel comparto delle PMI in Italia è del 42% e in continua crescita ... »

(Dati ricerca Osservatorio Politecnico di Milano)



Cosa puoi fare con il CRM di 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 (geolocalizzazione con proposta del giro più conveniente).
- Rappresentazione pipeline e gestione del processo di vendita.
- E-mail marketing e integrazione con i principali strumenti di «marketing automation» per la gestione degli invii massivi.
- Integrazione con Outlook, Google Mail e Google Maps.
- Gestione del post-vendita e creazione documenti di offerta.
- Analisi e statistiche per verificare l'andamento delle campagne promozionali e trattative, la redditività delle iniziative attuate.

I vantaggi nell'utilizzare il CRM di Arca Evolution

Migliora la percezione della tua azienda

Una gestione efficace dei clienti e dei business partner massimizza la loro soddisfazione e migliora la percezione dell'azienda anche da parte di potenziali clienti.

Incrementa il tuo business

il CRM supporta la forza vendite nel monitorare e tracciare le opportunità, a classificare i clienti e potenziali clienti per proporre i modelli di vendita più adatti ad ogni opportunità.

Monitora i tuoi obiettivi

Nel CRM definisci gli obiettivi commerciali e di marketing così puoi monitorare lo stato di avanzamento delle attività rispetto agli obiettivi prefissati.

Condividi i dati

Informazioni e statistiche sempre disponibili e condivise fra agenti e venditori per una migliore comunicazione interna fra i diversi attori aziendali. Migliori la collaborazione tra le aree e aumenti le vendite.

Monitorare i tuoi dati

L'integrazione continua tra CRM ed ERP permette di avere le anagrafiche dei tuoi clienti sempre allineate, una corrispondenza tra i documenti creati. I dati di Arca Evolution vengono acquisiti in modo automatico per statistiche e report.

Ottimizza i tempi

Le informazioni sono a disposizione senza che le persone, non solo quelle in mobilità, debbano contattare i colleghi per aggiornarsi su eventi che li riguardano, documenti o dettagli di contatto del cliente.



Processi rapidi



Esperienza utente semplice

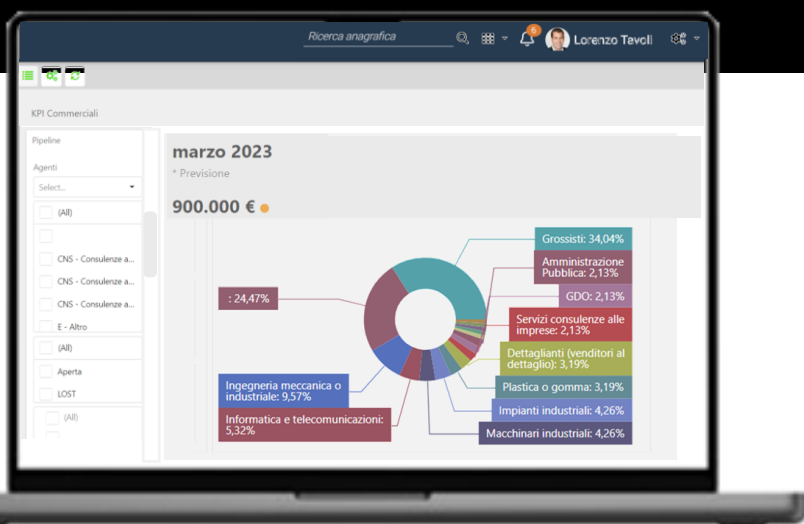


Integrazione tra CRM ed ERP



Più semplice con un CRM!

- Gestisci le anagrafiche dei clienti con tutti i dettagli!
- Assegni le opportunità ai venditori in modo facile e veloce!
- Monitori le trattative con un click!



Grafici dinamici

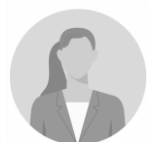
Personalizza la lettura del tuo grafico con i filtri a tua disposizione, per prendere decisioni strategiche e ottimizzare le opportunità.

KPI Commerciali

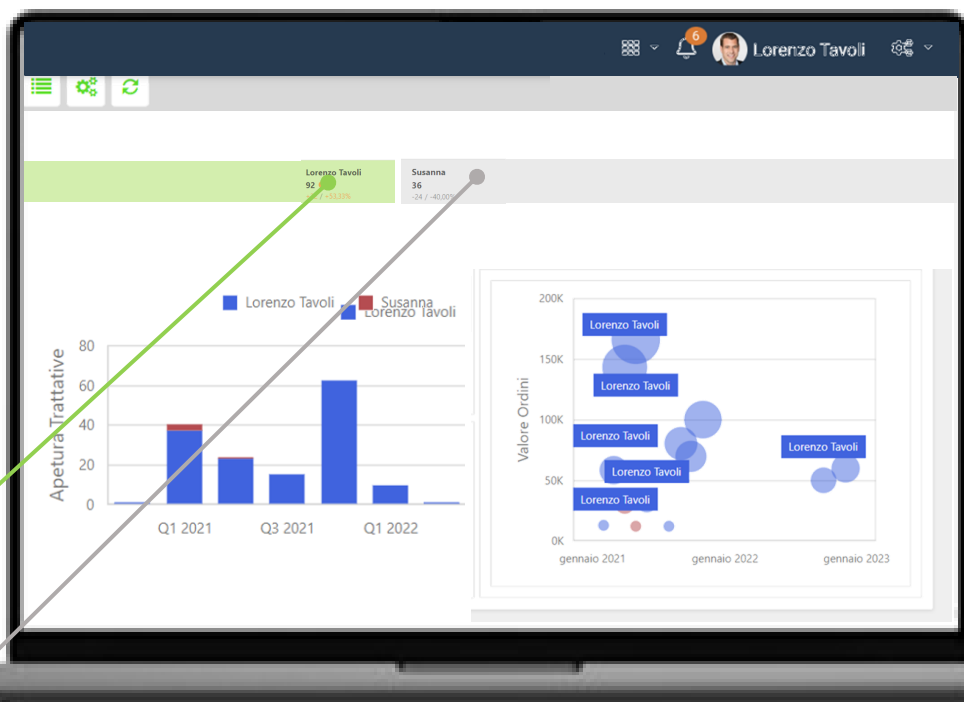
I Sales hanno sempre una visione chiara delle attività da svolgere e tu puoi analizzare le trattative quando vuoi.



Lorenzo
92
+32 / +53,33%



Susanna
36
-24 / -40,00%



Gli strumenti aggiuntivi per potenziare Arca Evolution CRM



Business Intelligence

Lo strumento che rappresenta i dati del tuo CRM aggregando le informazioni in dashboard interattive, necessarie per prendere le decisioni strategiche e migliorare le performance aziendali. Il modulo integra automaticamente i dati di Arca Evolution per una valutazione ancora più performante.



Workflow Plus

Lo strumento aggiuntivo ad integrazione ed automazione dei processi, che permette la schedulazione di task, la gestione di notifiche all'utente durante il processo per evidenziare eventuali ritardi e criticità e l'invio periodico di report sull'andamento delle attività.



Gestione Assistenza

Lo strumento 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.



Scopri Arca Evolution



Contabilità
generale e
bilanci



Flusso acquisti-
vendite completo
dall'ordine alla
contabilizzazione



Fatturazione
Elettronica e
conservazione



Gestione
magazzini e
logistica



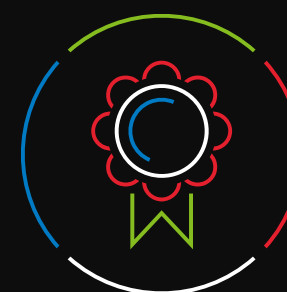
Strumenti di
controllo
finanziario



Contabilità
Analitica



Gestione
Produzione e
rilevazione tempi



Connessione
risorse

Arca Evolution è un software modulare e scalabile
pensato per crescere assieme all'azienda.
Le grandi imprese si fanno insieme!

Inquadra il QR Code
per avere maggiori
informazioni

