



GoldMine Premium Edition V9

AUTOMATIZACIÓN DE LAS ACCIONES DE MARKETING

FICHA TÉCNICA

Uno de los principales objetivos de cualquier departamento de marketing es generar los Leads o los contactos comerciales mejor cualificados a partir de las campañas más efectivas. En un contexto tan competitivo como el actual, las empresas buscan constantemente mejores formas de conseguir y retener a sus clientes, y unas técnicas de marketing efectivas pueden ayudarles a conseguirlo.

Las funciones de gestión de campañas (Campaign Management) de GoldMine® Premium Edition pueden ayudarle a mejorar la efectividad de sus acciones de marketing dirigiéndolas al público más apropiado en cada momento. Una sencilla herramienta de generación de campañas presenta una lista de los contactos adecuados para cada acción de marketing, genera automáticamente actividades para los usuarios en tiempo real y ayuda a los responsables del departamento a crear y poner en marcha acciones de marketing directo por correo postal o electrónico. Las funciones de automatización de GoldMine le ayudarán a crear actividades de marketing con las que obtener Leads fiables para sus comerciales y analizar la efectividad de cada campaña.

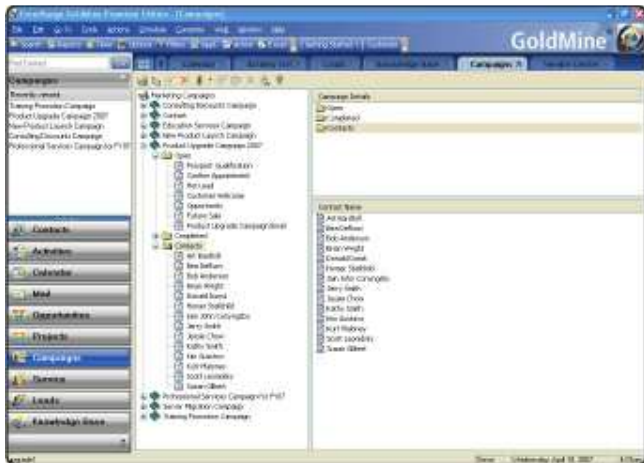
Los usuarios de GoldMine pueden gestionar Leads de contactos y clientes existentes o potenciales. Las funciones de gestión de Leads permiten asignar un propietario a cada referencia o importar listas de Leads cuando sea necesario y en una gran variedad de formatos de archivo. La aplicación ayuda a definir con claridad reglas que optimicen la clasificación y distribución de estos contactos para obtener mejores resultados. El sistema de gestión de Leads de GoldMine Premium Edition facilita la distribución de los Leads en tiempo real para que los usuarios puedan llevar un control más preciso y rápido de los nuevos contactos y, con ello, mejorar las ventas y la efectividad de sus acciones de marketing.

GESTIÓN DE CAMPAÑAS

La función de Gestión de Campañas de GoldMine Premium Edition permite un control centralizado desde el cual hacer el seguimiento de las actividades y los contactos asociados a cualquier promoción de marketing. La herramienta de gestión de campañas de GoldMine le ayudará a realizar con éxito cualquier actividad de marketing, ya sea enviar comunicados por correo electrónico, generar mailings automáticamente o captar Leads a través de la web. Por ejemplo, el centro de gestión de campañas puede utilizarse para generar automáticamente listas de correo destinadas al envío de mailings, encabezados por información general sobre los productos y servicios de una compañía. También se puede usar para captar Leads de personas que han visitado las páginas web de la empresa como resultado de una acción o promoción de marketing.

La Gestión de Campañas incluye:

- Asistente de creación de campañas.
- Asignación de los contactos de cada campaña de forma selectiva.
- Definición y seguimiento de las actividades de cada campaña.
- Función de réplica para facilitar la creación de nuevas campañas.
- Generación automática de listas de distribución para mailings por correo postal o electrónico.
- Generación de informes sobre los resultados de cada campaña y mucho más...



Las funciones de interacción con el cliente ayudan a mantener los clientes y los contactos

Las funciones de gestión de campañas y Leads de GoldMine Premium Edition le ayudan a conseguir resultados inmediatos de la forma más eficaz.

GESTIÓN DE LEADS

El centro de Gestión de Leads de GoldMine Premium Edition le ayuda a manejar los contactos en las distintas fases del ciclo de venta. En concreto, proporciona un conjunto de herramientas

que, entre otras funciones, ayudan a asignar los contactos a los comerciales, establecer reglas de seguridad o analizar los Leads.

Las potentes herramientas de importación de GoldMine permiten cargar los Leads a partir de una gran variedad de formatos de archivo. Es posible asignar valores a cada referencia en el código de origen para facilitar la segmentación de la base de datos según la manera en que se haya obtenido el contacto. La herramienta de análisis ayuda a medir el retorno de la inversión en marketing, analizando aspectos tales como el coste por referencia o la tasa de conversión en ventas. Unas reglas de negocio eficaces facilitan la automatización de tareas tan habituales como el envío de correos electrónicos, la actualización de los datos de los contactos o las actividades de planificación. Las funciones de agenda de GoldMine ayudan a mantener el contacto con los Leads, crear notas a modo de recordatorio y mucho más. El uso de filtros y grupos permite acceder rápidamente a los Leads y segmentar la base de datos siguiendo criterios personales. Cada "propietario" puede controlar estos contactos definiendo quién está autorizado a actualizar su información y quién puede utilizar qué parte de esa información.

La Gestión de Leads incluye:

- Mecanismos de importación que admiten numerosos tipos de archivos.
- Asignación de valores en el código de origen para cada campaña.
- Generación de informes y análisis de los Leads.
- Automatización de listas de correo postal y electrónico para mailings
- Asignación de un propietario a cada referencia en GoldMine
- Automatización de procesos habituales en el tratamiento de Leads comerciales.
- Planificación de actividades de seguimiento de los Leads.
- Creación de filtros y grupos para facilitar el acceso.

Las funciones de análisis de Leads permiten a los usuarios de marketing y ventas ver con facilidad los datos asociados a cada contacto, en los que se incluyen las tasas de conversión en ventas, los beneficios que genera, el origen de la referencia y la efectividad en las campañas.

También ofrece la opción de visualizar y gestionar la generación de Leads.

La posibilidad de hacer el seguimiento de todas las ventas, desde la captación de la referencia hasta el cierre de la operación, permite a los usuarios comprobar si se está haciendo un seguimiento activo de los clientes potenciales. Por su parte, las funciones de generación de informes les da la oportunidad de analizar el valor de distintos aspectos de los Leads para que la inversión en futuros programas de marketing sea más rentable. Con GoldMine, puede supervisar todo el ciclo de vida en tiempo real para mejorar continuamente los resultados de los esfuerzos de marketing y concentrarse en las campañas más eficaces.

FrontRange Solutions, una empresa con más de 16 años de experiencia en el mercado de soluciones de gestión de servicios y aplicaciones CRM, cuenta con más de 130.000 clientes en todo el mundo y es el proveedor idóneo para obtener aplicaciones integradas que le permitan fidelizar a sus clientes, incrementar la productividad y la efectividad de sus ventas, y crear unas relaciones de negocio excepcionales a lo largo de toda la cadena de valor.

Integración con otras funciones de GoldMine Premium Edition

La automatización de Acciones de Marketing es sólo uno de los aspectos de la solución GoldMine Premium Edition. También incluye otras funciones:

- **Gestión de las relaciones y las actividades diarias.** Facilita a los Usuarios de Ventas o Marketing las tareas necesarias para mantener las relaciones con los clientes y las actividades comerciales diarias.
- **Automatización de la gestión de ventas.** Proporciona una visión completa de las interacciones con los clientes para que los comerciales trabajen con más eficacia y cierren más operaciones de venta.
- **Servicio y Atención al cliente.** Proporciona funciones de gestión de los servicios de atención al cliente con una visión completa de las interacciones con clientes.
- **Análisis, informes y base de datos de conocimiento.** Proporciona funciones de análisis y generación de informes para que usuarios y directivos puedan ver la marcha del negocio en tiempo real.

REQUERIMIENTOS DEL SISTEMA

SERVIDOR

- Microsoft Windows Server 2003® x64 0 X86 (32 bit)
- Microsoft Windows Server 2008® x64 0 x32
- Microsoft Windows Server 2008 R2 x64 0 x32
- Microsoft SQL Server 2005® o 2008
- 1 GB de RAM, 2GB o más dependiendo del tamaño de la base de datos
- CPU(Intel o AMD) de 2 GHZ o superior
- 250 MB disponibles en disco (se recomienda 1GB o más)

CLIENTE

- Microsoft Windows® XP x86 -1 GB de memoria
- Microsoft Windows® Vista X86 – 2 GB de memoria)
- Microsoft Windows® 7 x&4 o x32 – 2 GB de memoria
- 250 MB disponibles en disco (se recomienda 500Mb o más)
- CPU (Intel o AMD) as 1.5 GBZ o superior

Para más información póngase en contacto con nosotros:



ELDAR Tecnología S.L.

Galileo 91

28003 Madrid

Tel: 91 235 57 50

eMail: goldmineinfo@eldartec.com

Web: <http://www.eldartec.com>



<http://www.fronrange.es>