



GoldMine Premium Edition V9

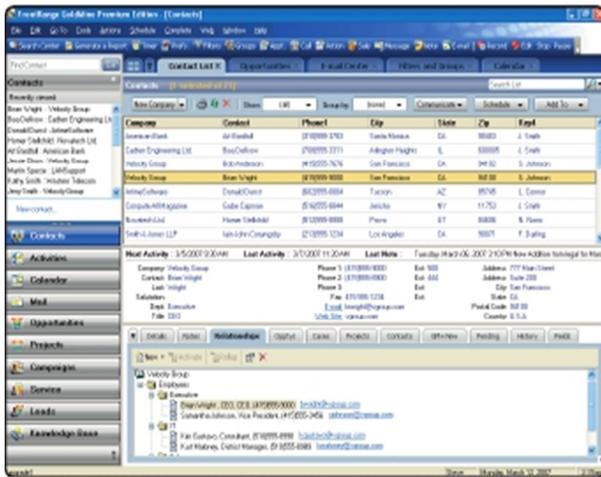
GESTIÓN DE LAS RELACIONES Y ACTIVIDADES DIARIAS

FICHA TÉCNICA

GoldMine® Premium Edition puede ayudarle a impulsar el crecimiento de su empresa ya que le permite gestionar con eficacia las relaciones con los clientes y cualquier otro tipo de relación comercial. Diseñado para trabajar del mismo modo que usted trabaja con sus clientes. GoldMine ayuda a las empresas a mantener las interacciones en toda la cadena de valor. No sólo proporciona mayor productividad a los departamentos de marketing y ventas, sino también a los agentes del servicio de atención al cliente. Cualquier usuario que deba trabajar de cara al cliente puede aprovechar las funciones de CRM de GoldMine para obtener la información que necesita para ser más productivo, lo que da como resultado tomas de decisiones más acertadas en tiempo real y, por tanto, una mejora de la comunicación en ambas direcciones.

Las funciones de Gestión de la Actividad Diaria proporcionan a los usuarios la posibilidad de comunicarse con sus clientes mediante correo electrónico, correo postal y voz. Asimismo, tanto usuarios como supervisores y directivos pueden manejar todas sus llamadas, eventos y citas a través de GoldMine, de modo que el cliente se sienta mejor atendido y fortalezca sus vínculos con la empresa.

GESTIÓN DE LAS RELACIONES



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

Identificar cuáles son las relaciones más importantes con los clientes, la cantidad de tiempo invertida en ellos y el ciclo de vida de cada cliente es uno de los aspectos más importantes de cualquier empresa.

Después de todo, la fidelidad de los clientes es un factor esencial para generar fuentes de ingresos constantes. GoldMine Premium Edition recopila toda la información de contactos, clientes existentes y clientes potenciales, y la centraliza en un mismo lugar de almacenamiento, una base de datos maestra que permite a los departamentos de ventas, marketing y servicios ver información similar y homogénea en todos los ámbitos de la compañía. De esta forma, los usuarios de GoldMine pueden examinar las relaciones con los clientes, mantener el historial de las cuentas y contactos, y gestionar sus actividades diarias.

GoldMine Premium Edition les proporciona el historial completo de todos los clientes, incluidas notas, acciones y transacciones generadas a lo largo del ciclo de vida de cada uno de ellos. Unas funciones sólidas para gestionar las relaciones con el cliente ayudan a los usuarios a diferenciar de una manera visual la relación existente con cada contacto y su jerarquía dentro de la organización.

La gran flexibilidad de configuración de GoldMine Premium Edition mejora aún más la eficiencia de los usuarios, lo que, unido a las mejoras de la interfaz gráfica, les permite examinar cualquier aspecto de sus clientes tal y como ellos deseen.

GoldMine Premium Edition da a toda su organización las herramientas necesarias para comunicarse de una forma eficaz con sus clientes.

La gestión de las relaciones con los clientes incluye:

- Listas de contactos con vistas personalizadas.
- Vistas jerarquizadas de las relaciones con los clientes.
- Ventanas con fichas configurables.
- Función GoldMine + Explorador para publicar datos externos.
- Un mismo mecanismo de búsqueda de contactos para todos los usuarios.
- Centro de búsqueda de contactos con criterios de búsqueda suplementarios.
- Agrupación de contactos por ciudad, estado y otros atributos.

Y mucho más...

Una vista completa de los clientes proporciona una perspectiva completa de todo lo referente a ellos y ayuda a los departamentos de marketing, ventas y servicios a tener una idea clara de cada interacción que el cliente ha tenido con la compañía, con independencia del departamento implicado.

Las vistas de clientes incluyen:

• Relaciones	• Referencias de marketing
• Oportunidades de venta	• Incidencias
• Actividades de contactos	• Correo electrónico
• Historial de notas	Y mucho más...

GoldMine Premium Edition mejora el conocimiento que los usuarios tienen sobre los clientes porque proporciona a los agentes de ventas, marketing y servicios la información más reciente y relevante para ayudarles a gestionar mejor las actividades de negocio.

GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES DIARIAS

Los comerciales necesitan herramientas que les liberen del trabajo administrativo y les ayuden a centrarse en su relación con los clientes y la actividad de negocio.

GoldMine Premium Edition facilita toda la gestión de las actividades diarias con funciones que permiten a los usuarios programar todo tipo de interacciones, incluidas llamadas, reuniones, citas y acciones de seguimiento, así como examinar todas esas actividades a través de distintas vistas de la agenda para obtener un proceso de comunicación más eficaz y selectivo. Filtros de visualización por día, semana y mes dan a cada usuario la posibilidad de ver sus actividades en la forma que más le convenga. Si además utilizan la función de aviso de GoldMine, no se les pasará por alto ninguna actividad programada.

La gestión de las actividades diarias incluye:

- Listas de actividades abiertas y cerradas.
- Eficaz mecanismo de comunicación por correo postal, correo electrónico y voz.
- Planificación de actividades tales como llamadas, citas, eventos

y tareas pendientes.

- Vistas de la agenda por día, semana y mes.
- Agrupación de las vistas de la agenda para supervisores y responsables de área.

Una lista de todas las actividades nuevas permite a los usuarios manejar con facilidad las tareas abiertas y cerradas para agilizar los tiempos de respuesta y mejorar su productividad.

Las funciones de agrupación de la agenda de GoldMine Premium Edition permiten a los responsables de área o departamento ver las actividades de sus subordinados a través de la agenda de grupos, así como ver el historial de llamadas de cada agente. Los métodos de trabajo en colaboración de GoldMine garantizan que cada usuario está interactuando con su base de clientes de la forma más productiva posible.

El uso de los mecanismos de gestión de las actividades diarias incluidos en GoldMine Premium Edition permite a los equipos de ventas, marketing y servicios estar mejor preparados para abordar las necesidades diarias de la empresa, además de ayudarles a mejorar su efectividad y la satisfacción del cliente.

Integración con otras funciones de GoldMine Premium Edition

La gestión de las relaciones y las actividades diarias son sólo parte de la solución GoldMine Premium Edition. También incluye:

- **Automatización de las acciones de marketing.** Proporciona funciones para realizar campañas de marketing y generar referencias con las que crear nuevas relaciones comerciales.
- **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.

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.

REQUERIMIENTOS DEL SISTEMA

SERVIDOR

- Microsoft Windows Server 2003® x64 0 X86 (32 bit)
- Microsoft Windows Server 2008® x64 0 x86
- Microsoft Windows Server 2008 R2 x64 0 x86
- 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)

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>