



GoldMine Premium Edition V9

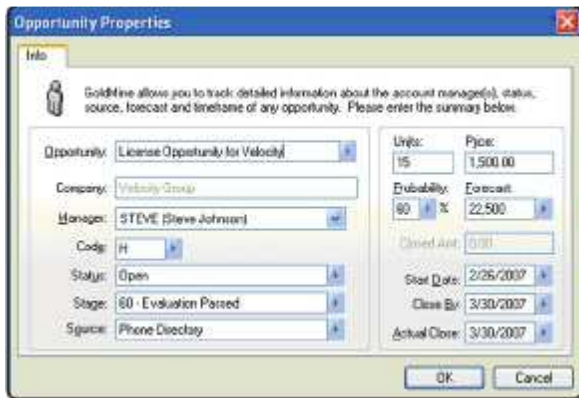
GESTIÓN DE VENTAS

FICHA TÉCNICA

Los departamentos comerciales buscan continuamente nuevas formas de generar fuentes de ingresos y, al mismo tiempo, reducir los costes internos. La rápida evolución de la economía obliga a los responsables de ventas a apoyarse en la tecnología para gestionar de manera más eficaz procesos de negocio complejos y controlar de una forma homogénea su cartera de proyectos. Las empresas ya no pueden permitirse el lujo de utilizar una metodología de gestión de comercial ineficiente.

El módulo de Gestión de Ventas de GoldMine® Premium Edition proporciona esta tecnología tan necesaria para mejorar los resultados, no sólo en términos de cifras de negocio, sino también en cuanto a la simplificación de los procesos y los métodos de previsión de ventas. Nada más recibir las nuevas referencias de las divisiones de marketing, los comerciales inician el proceso de venta, durante el cual pueden registrar toda la información sobre cada operación o proyecto. GoldMine proporciona, tanto a comerciales como a responsables del departamento de ventas, funciones comunes para hacer un seguimiento homogéneo de las oportunidades y los proyectos de forma que todos se mantengan convenientemente coordinados e informados.

Los usuarios de GoldMine Premium Edition pueden aprovechar las potentes funciones de gestión de la previsión de ventas para tener una visión completa del ciclo de vida de cada oportunidad creada, lo que les permite concentrarse en aquellas operaciones con más posibilidades de cerrarse con éxito. Las funciones del módulo de gestión de ventas de GoldMine Premium Edition facilitan la gestión de las oportunidades y la previsión de ventas para incrementar la facturación y hacer que los esfuerzos de los comerciales se vean mejor recompensados.



La ventana de gestión de oportunidades permite hacer un seguimiento detallado del estado de cada operación, las cifras de venta previstas y la fecha probable de cierre.

GESTIÓN DE OPORTUNIDADES Y PROYECTOS

La función de Gestión de Oportunidades de GoldMine Premium Edition ofrece una visión global de las oportunidades abiertas, cerradas, ganadas y perdidas. Cada comercial puede hacer el mantenimiento de su cartera de ventas en tiempo real y es posible crear sinergias entre todo el equipo asignando una misma oportunidad a varios comerciales, cada uno de ellos con una función específica, para aumentar las posibilidades de ganarla. Las funciones de gestión de las oportunidades ayudan a seguir unos métodos de venta homogéneos y a aumentar las posibilidades de cerrar las operaciones con éxito.

La gestión de ventas incluye:

- Asistentes de creación de oportunidades y proyectos.
- Información en ficheros adjuntos para generar informes posteriores al cierre de la operación.
- Creación o réplica inmediata de nuevas oportunidades mediante plantillas.
- Especificación del estado, la fase y las posibilidades de ganar de cada oportunidad.
- Posibilidad de adjuntar la información de productos, servicios y precios asociada a cada oportunidad.
- Actividades de seguimiento necesarias para cerrar cada operación.
- Vista de datos relevantes sobre cada operación, incluidos los nombres de las personas decisivas, las incidencias e información sobre la competencia.
- Trabajo en equipo y asignación de diferentes comerciales con distintas funciones dentro del proyecto.
- Creación de proyectos directamente a partir de las

oportunidades.

- Personas de contacto asociadas, personas con capacidad de influir y miembros internos del equipo que ayudan a gestionar los proyectos.
- Posibilidad de adjuntar datos y documentación a cada proyecto

GoldMine Premium Edition facilita a las empresas el proceso de gestión de las oportunidades de venta. Una vez que una oportunidad ha alcanzado un determinado estadio, los usuarios pueden crear proyectos a partir de la información recopilada en las fases de gestión de la oportunidad. Los proyectos pueden crearse y manejarse desde cualquier oportunidad, abierta o ganada. Los proyectos permiten a las organizaciones velar de manera más eficaz por los intereses de los clientes para mejorar su facturación y su índice de satisfacción.

Las funciones de gestión de ventas de GoldMine Premium Edition ayudan a incrementar los volúmenes de negocio de la forma más eficiente posible.

PREVISIÓN DE VENTAS

Las funciones Previsión de Ventas de GoldMine Premium Edition ayudan a manejar la cartera de ventas en tiempo real. Las potentes funciones de análisis de GoldMine permiten a cada comercial tener una visión detallada de cada operación de venta, lo que incluye la fase en que se encuentra, el negocio asociado a cada fase y las probabilidades que tiene la compañía de ganar cada operación. GoldMine hace un seguimiento del potencial de ventas comparando las ventas cerradas y las ventas previstas con la cuota del usuario. Esto permite a los comerciales hacer un análisis de sus cuotas en tiempo real.

STEVE (Steve Johnson)
 Mar 12 - Mar 18 | 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |Mar 19 - Mar 25
 2 | 44,000.00 | 40 | 17,800.00 |Mar 26 - Apr 1
 9 | 164,700.00 | 95 | 130,890.00 |Apr 2 - Apr 8
 1 | 2,200.00 | 80 | 1,824.00 |Next 4 Weeks
 11 | 238,900.00 | 81 | 140,414.00 |Month 2007
 12 | 258,700.00 | 54 | 138,890.00 |April 2007
 4 | 259,200.00 | 26 | 67,624.00 |May 2007
 1 | 18,200.00 | 31 | 3,640.00 |June 2007
 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |Beyond
 0 | 0.00 | 0 | 0.00 |Total Forecast
 17 | 536,100.00 | 38% | 293,854.00 |

El módulo de Previsión de Ventas ofrece a los usuarios la posibilidad de visualizar el estado de todas las operaciones en curso.

La Previsión de ventas incluye:

- Análisis de todas las oportunidades en tiempo real.
- Comparación de la información de previsión a lo largo del tiempo.
- Vista de la facturación potencial por probabilidad de ganar la operación y el potencial de venta.
- Análisis de las ventas en función de las cuotas comparadas con las cifras de ventas estimadas y vista de los diferenciales.
- Vista de toda la información de las oportunidades por fase.

- El análisis de la previsión de ventas proporciona vistas de todos los aspectos de la lista de oportunidades abiertas.

GoldMine lleva el control de todas las ventas realizadas, las ventas previstas y la información de cuotas para que los comerciales puedan tener una visión completa del comportamiento de la organización en general.

Los módulos de gestión de oportunidades, proyectos y previsión de ventas de GoldMine Premium Edition permiten a departamentos comerciales de cualquier tamaño examinar el estado de su negocio en tiempo real para incrementar la facturación y, al mismo tiempo, reducir costes.

Integración con otras funciones de GoldMine Premium Edition

La Gestión de Ventas y Oportunidades es 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.
- **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.
- **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® 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

PUESTO DE TRABAJO

- 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)

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>