CROSS SELL

+Sell

MARKETING RELACIONAL, GENERANDO NEGOCIOS

+Sell es una herramienta que tiene como principal objetivo apoyar tanto a líderes como gestores en el proceso de gestión y desarrollo de clientes.

+Sell ha sido diseñado desde sus inicios con los más altos y modernos conceptos, para lograr que las empresas puedan llevar una administración eficiente basada en la relación y satisfacción de sus clientes, así como también para que puedan controlar el insumo de la información que viene a través de las campañas y encuestas, para lograr el objetivo de llevar un esquema real de marketing relacional.

+Sell

DESCRIPCIÓN GENERAL

CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES

- Manejo de Cartera de Clientes
- Vista 360 del Cliente
- Panel de Control para Oficiales
- Administración de Oportunidades y Solicitudes
- Agenda integrada para control de Tareas
- Manejo de Campañas para Telemarketing
- Énfasis en Soporte Ventas, Servicio al Cliente y Áreas de Front Office
- Pipeline
- Dashboard para manejo de Estadísticas
- Configuración de Usuarios por Perfiles
- Configuración de Jerarquía de Oficiales
- Manejo Eficiente de Grandes Volúmenes de Información
- Interface con Aplicaciones Core
- Tecnología Web

DESCRIPCIÓN GENERAL

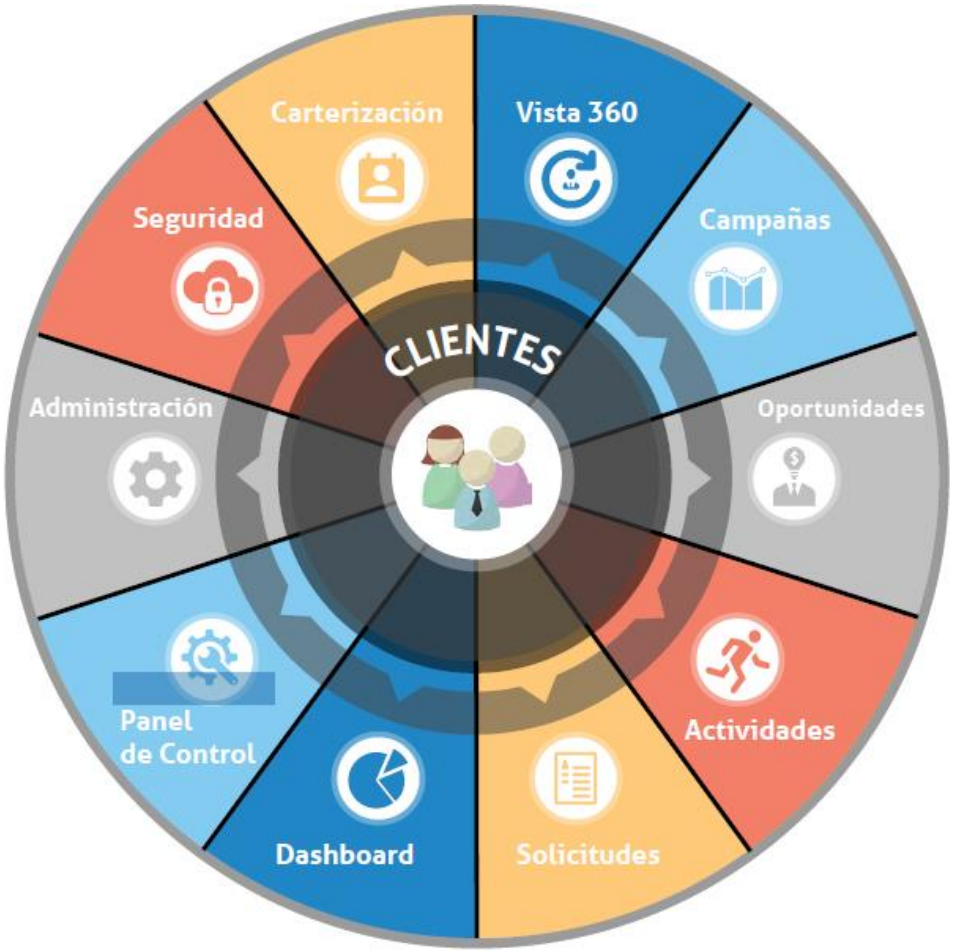
Otra de las fortalezas más amplias de la aplicación es su módulo de configuración, donde se pueden definir distintas reglas de negocio de una manera sencilla e intuitiva, dejando atrás los esquemas tradicionales y onerosos que necesitaban de mucha programación cada vez que se necesitaba crear nuevos procesos.

+Sell se adapta a cualquiera de nuestros clientes, contando con dos modalidades de instalación y operación:

ON PREMISE: La aplicación es alojada y administrada por los especialistas de TI del cliente.

ON DEMAND – CLOUD: Permite que el software sea operado desde la nube, siendo accesible desde cualquier parte.

MÓDULOS Y SERVICIOS



Los módulos de +Sell están completamente integrados para brindar información oportuna a las áreas gerenciales y ejecutivas, que constantemente demandan y dependen de la información para poder tomar decisiones, y crear nuevos productos para seguir posicionándose en los mercados.

+Sell

MÓDULOS Y SERVICIOS

CARTERA DE CLIENTES

El módulo de cartera de clientes permite llevar el registro y la administración de los clientes actuales y potenciales, y pueden ser visualizados a través de la jerarquía de oficiales que esté definida para la compañía.

La información de los clientes se puede consultar y gestionar para lograr obtener la siguiente información, a través de los filtros importantes que posee de Tarjeta de Crédito, Certificado o Cuenta Bancaria:

- Listado de clientes, tanto del oficial como de toda la institución.
- Creación de actividades, oportunidades, solicitudes y un nuevo prospecto.
- Vista 360: Permite visualizar toda la información relevante con respecto a cada cliente en caso de seleccionarse.

VISTA 360

La vista 360 es un concepto que permite visualizar toda la información relevante de un cliente, para poder realizar todas las gestiones de seguimiento y visualización de oportunidades. Con esta vista se puede ver la siguiente información:

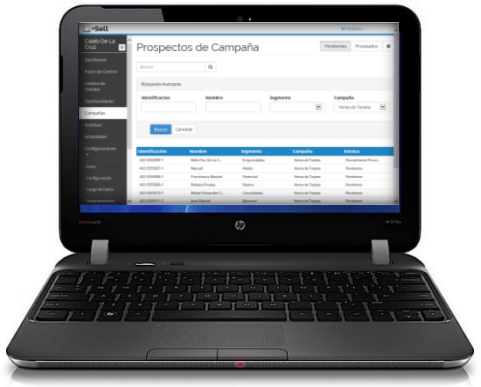
- Datos Generales
- Segmento al que pertenece el cliente para saber direccionar las ofertas que le ofrecen o la atención o prioridad que le dan.
- Oficial que atiende al cliente
- Productos actuales que tienen o consumen
- Próximo mejor producto.
- Oportunidades creadas por los oficiales
- Actividades o tareas pendientes del oficial

CAMPAÑAS

+Sell integra de forma natural e intuitiva, un módulo para gestionar campañas proactivas, con el objetivo de asignar prospectos a cada gestor y obtener la retroalimentación de cada oportunidad. El módulo tiene la opción de manejar varias campañas por cliente y toda oferta acepta se convierte en oportunidad.

El módulo es flexible y se adapta a las diferentes estrategias de marketing, contando con las siguientes funcionalidades para lograr las distintas exigencias de generación de negocios.

- Creación de campañas
- Parametrización de preguntas y respuestas predefinidas
- Asignación de Clientes a Campañas
- Procesamiento de prospectos vía telefónica, generando oportunidades o distintas actividades de forma automática, según sean las respuestas dadas por los prospectos.
- Dashboard de Estadísticas para seguimiento de las Campañas



+Sell

OPORTUNIDADES

Permite crear y visualizar las oportunidades identificadas durante el proceso de campaña o actividades de seguimiento, para ofrecer nuevos productos y generar nuevos negocios, agrupándolas bajo diferentes indicadores que pueden ser configurables, y que ayudan a generar el pipeline de las oportunidades.

Adicionalmente se puede registrar la siguiente información para cada oportunidad en los casos necesarios:

- Producto ofertado al prospecto/cliente
- Monto estimado de la oportunidad
- Ciclo en que se encuentra la oportunidad
- Probabilidad de cierre

Se podrá visualizar además, las actividades y solicitudes generadas automáticamente desde cada oportunidad.

+Sell

ACTIVIDADES

El módulo de actividades se convierte en una agenda organizada que ayuda a los oficiales de servicio a crear y visualizar todas las tareas que están relacionadas con los clientes.

Las actividades se pueden clasificar en distintos tipos (Visita, Llamada y Operativa), y ser colocadas en el estatus en que se encuentren (Pendiente, Pospuesta o Realizada).

SOLICITUDES

Permite manejar el flujo de las solicitudes de los cliente y dar seguimiento al proceso, que va desde su generación hasta su cierre, permitiendo colocar el estatus en el que se encuentre.

En el módulo se tienen las siguientesfuncionalidades:

- Creación de solicitudes de cambio del oficial que atiende a un cliente
- Solicitud de cambio de segmento de los clientes; incluye el escalamiento a supervisores según el tipo y tiempo requerido para completar la solicitud
- Manejo de diferentes estatus durante el proceso operativo de la solicitud (Pendiente, Aceptada o Declinada)
- Cuenta con un proceso automático que realizará el cambio correspondiente de las solicitudes aprobadas.

MÓDULOS Y SERVICIOS

DASHBOARD

El Dashboard de medición de la gestión de los oficiales o gestores permite visualizar de manera gráfica la productividad y eficiencia de los oficiales, mostrando los diferentes indicadores o tasas (gestión, contacto, aceptación, oportunidad, declinación) para que los supervisores o niveles gerenciales puedan monitorear el desempeño de la fuerza de ventas.

PANEL DE CONTROL

Este módulo ha sido diseñado y orientado para ser una herramienta de soporte en las labores que realizan los oficiales, con el objetivo de que puedan visualizar fácilmente todas sus tareas pendientes:

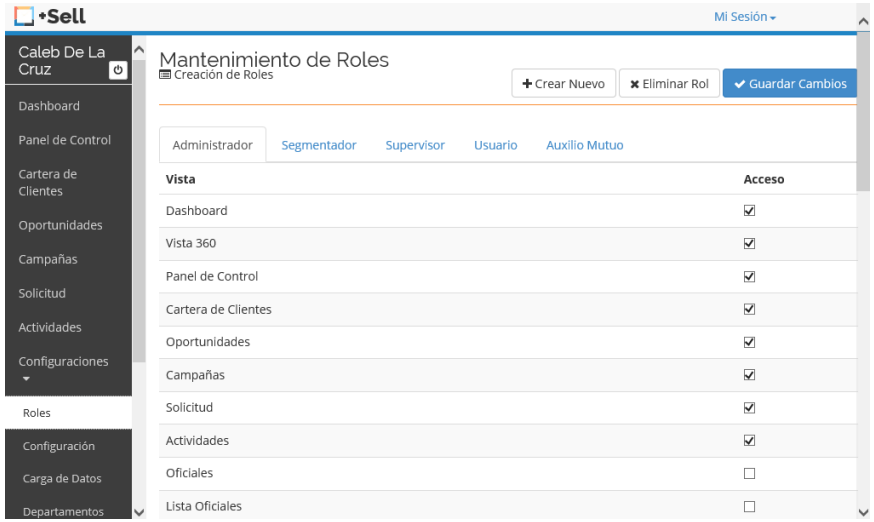
- Llamadas de seguimiento a clientes
- Visitas a clientes con la finalidad de cierre de una oportunidad
- Tareas operativas: actividades interdepartamentales para llevar a cabo el cierre de un proceso de venta.
- Campañas
- Solicitudes: Los oficiales pueden realizar internamente algunas solicitudes que tienen que ver con movimientos de clientes de segmento o cartera. Estas solicitudes son procesadas a través de otros niveles con los permisos correspondientes asignados.
- Oportunidades.

ADMINISTRACIÓN Y SEGURIDAD

Permite realizar las tareas para la creación y asignación de usuarios y provee los elementos de seguridad que restringen el acceso al sistema a los diferentes módulos del Sistema.

Asimismo, existe un menú dinámico acorde a los perfiles creados que permite ver sólo las opciones a utilizar según el perfil del usuario que acceda.

Los diferentes perfiles que pueden ser creados y configurados son:



- Administrador: Acceso a todas las pantallas incluyendo la configuración de la aplicación.
- Supervisor: Acceso a todas las pantallas operativas incluyendo reportes que le permiten visualizar la información de los oficiales que se encuentran debajo de su jerarquía.
- Usuario: Acceso a todas las pantallas operativas.
- Segmentos: Acceso a las Carteras de clientes, Solicitudes realizadas y Panel de Control. Visualiza la información de sus oficiales asignados.

Para el proceso de configuración de parámetros generales, existe un módulo con el que se pueden registrar los diferentes valores, reglas de negocio, políticas y procedimientos internos, con la finalidad de adaptar el sistema a los requerimientos de cada institución.

ANALYTICA

Calle Boy Scout No. 16,
Ensanche Naco,
Santo Domingo, República Dominicana

Tel. (809) 683-5988
info@analytica.com.do

www.analytica.com.do