

BUILT FOR MORE

SOLUCIÓN DE CRM

GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL Y AUTOMATIZACIÓN DE LAS ACCIONES DE MARKETING PARA AUMENTAR SUS VENTAS

Disponer de un equipo comercial con gran capacidad de respuesta es uno de los primeros pasos para optimizar las ventas de una empresa. La Solución de CRM de PHC CS le dará esa capacidad de respuesta inmediata y sus clientes notarán la diferencia.

QUÉ GANA CON ESTA SOLUCIÓN:

+ Registro detallado de los contactos comerciales
+ Control de las perspectivas de ventas
+ Marcación automática de visitas
+ Control de costes más detallado
+ Gestión de objetivos de ventas
+ Análisis de toda la actividad comercial
+ Integración de diferentes herramientas
+ Simplificación de varios procesos
+ Mayor movilidad y adaptabilidad
+ Comunicación más cercana y directa con los clientes

Visite: http://www.phcsoftware.com/pe/soluciones/soluciones-transversales/crm/

UN SOFTWARE DE CRM HACE QUE SU EMPRESA SEA MÁS COMPETITIVA. ¿CÓMO LO HACE?

Le apoya en la creación de estrategias de venta eficaces

Una buena aplicación de CRM proporciona información en cantidad y calidad, es decir, información sobre las tendencias de ventas y segmentación de clientes. Con esos datos, se podrá crear estrategias más eficaces, donde los riesgos y las pérdidas se minimizan.

Le ayuda a garantizar el cumplimiento de todos los plazos y fechas

Con un software de CRM estará mucho más preparado para hacer frente a las típicas «agendas saturadas». Además de ofrecer herramientas que permitan mejorar la organización del tiempo, hacen normalmente gran parte de la planificación por sí misma.

Reduce los costes

Uno de los principales beneficios de las aplicaciones de CRM es la reducción de costes. Están centradas en la mejora de la eficiencia y ello hace que se ahorre tiempo y recursos que pueden estar asociados, por ejemplo, a la búsqueda de nuevos clientes.

Le mantiene actualizado sobre el rendimiento comercial

Las herramientas de CRM normalmente le dan acceso a los análisis de las tareas que salieron bien, o menos bien, y a qué velocidad se están desarrollando. Sabrá con más precisión dónde y en qué medida debe actuar.

Contribuye a la rentabilización comercial de las redes sociales

La creciente importancia global de las redes sociales implica que el software CRM también haya evolucionado para integrarse en este nuevo mundo. Descubra, por ejemplo, la eficiencia de las campañas en las redes sociales o los intereses publicados por los clientes potenciales.

Es una herramienta que ayuda a conocer mejor a los clientes

Pruebe a tener un aliado en el ajuste de esa tarea. Tener un programa de CRM significa tener un perfil realmente cuidado de cada cliente, que puede llegar hasta el detalle más pequeño y útil. Esta información es extremadamente valiosa, ya que conlleva a la mejora en las relaciones con cada cliente, a la capacidad de realizar un soporte más enfocado en los resultados o incluso a la previsión de las consecuencias potenciales de sus campañas.

LA SOLUCIÓN DE CRM QUE SE ADAPTA A SU REALIDAD

La Solución PHC CS CRM está compuesta por los siguientes módulos:

PHC CS CRM Pág.3
PHC CS Dashboard Pág.19
PHC CS Documentos + BPM Pág.21

Juntos, estos módulos conforman la base que gestiona el equipo de ventas de su empresa. Pero no tienen que ser implementados al mismo tiempo. Puede elegir la combinación de módulos ideal para su negocio.

Con la solución de CRM, su eficiencia en la gestión se reforzará y su productividad aumentará. Y como se trata de un software totalmente configurable y personalizable, puede adaptarse individualmente a su negocio y a su forma única de trabajar.

LA HERRAMIENTA CORRECTA DEL COMERCIAL EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

Desarrollamos y perfeccionamos esta Solución, desde las grandes áreas de cada módulo hasta la opción de menú más pequeña. Todo con un solo objetivo: el éxito del área comercial de su empresa.

El resultado es un software preparado para acompañar la evolución de cada cliente, actual o potencial, y dar las respuestas que un equipo comercial necesita en su día a día.



"Analizamos varias soluciones, pero las aplicaciones de PHC fueron las que mejor se adaptaban a nuestra realidad y las que respondían a nuestras necesidades."

Dora Vale, Responsable del Área Informática de Auto Diesel

PHC CS CRM

Proporcione más capacidad a su equipo comercial o área de ventas.
Con una mayor productividad, una mayor facilidad de control y gestión y más apoyo para las tareas del día a día, sus ventas estarán destinadas a aumentar, independientemente del sector de actividad.

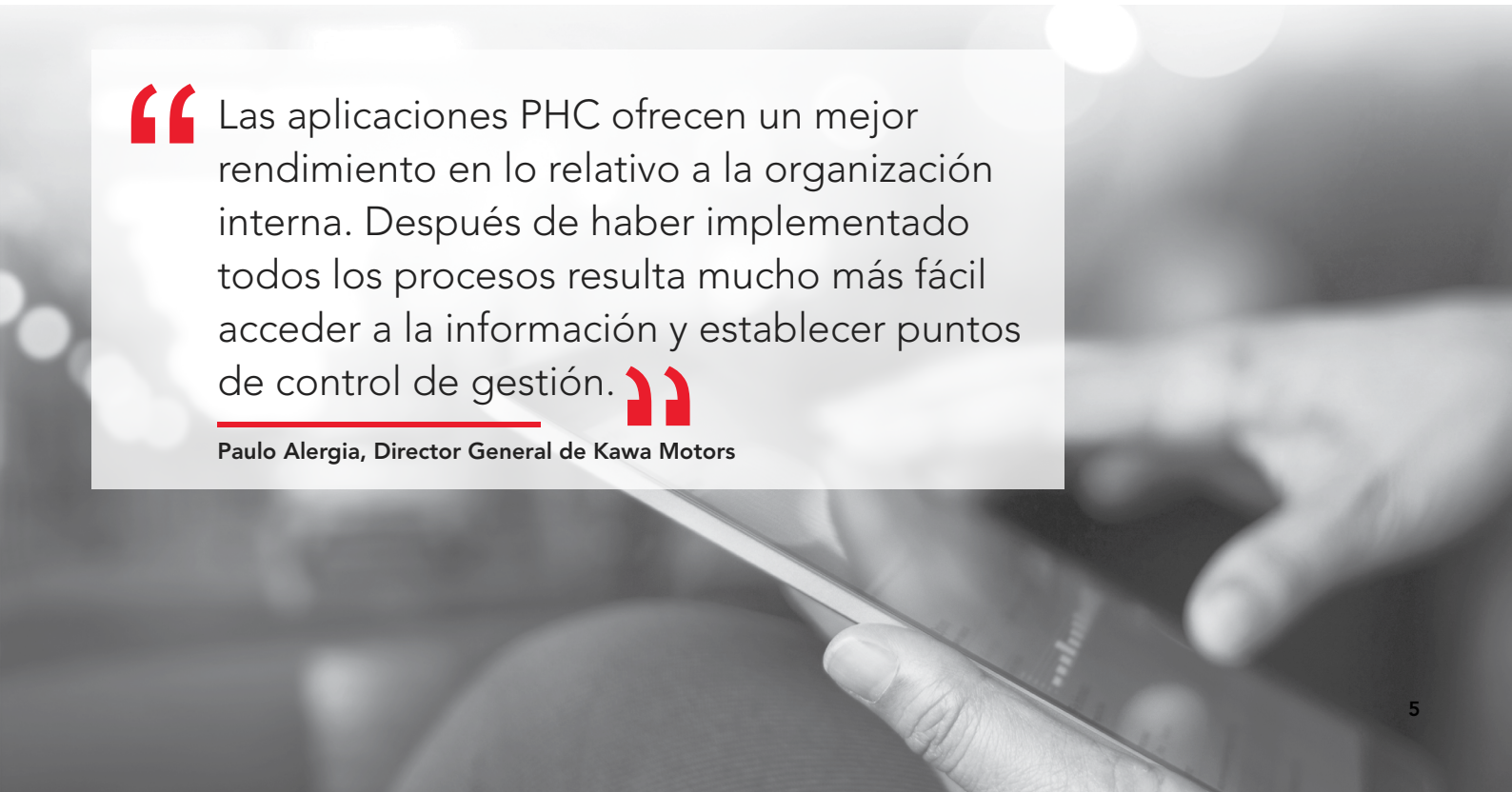
Actualmente, cada comercial controla un número de cada vez mayor de negocios en abierto. A veces, la falta de una llamada telefónica a la hora correcta hace con que perdamos un negocio. Con PHC CS CRM podrá obtener en cualquier momento una lista con el nombre del cliente y el respectivo teléfono o dirección para hacer el seguimiento de la perspectiva de negocio, garantizando que no se olvida de nada.

Tenga su información comercial registrada y organizada, sus agendas controladas de forma automática, los costes vigilados y los objetivos estructurados. Descubra también varias herramientas y funcionalidades prácticas y útiles.

El módulo PHC CS CRM puede ser utilizado de varias formas, según las necesidades de su empresa.

Utilización sencilla (recomendado para empresas o departamentos con un máximo de 5 comerciales):
+ Base de datos de contactos controlada;
+ Emisión fácil y rápida de propuestas con una excelente presentación;
+ Campañas y listas de marketing;
+ Gestión de la competencia en cuanto al producto o negocio;
+ Control de las visitas comerciales;
+ Emisión de campañas mailing y etiquetas personalizadas;
+ Comparación de la evolución de los distintos comerciales;
+ Simplificación del control de los negocios.

Utilización compleja (recomendada para equipos con más de 5 comerciales o con una gestión dedicada al equipo de ventas):
+ Control de perspectivas perdidas, permitiendo efectuar análisis por producto;
+ Optimización de la gestión de stocks con las previsiones de venta por producto;
+ Control y evaluación de acciones comerciales, como mailings, publicidad o campañas;
+ Sustitución de comerciales más fácil debido a la rapidez en la copia de información;
+ Integración completa con el resto del software PHC CS.



> “Las aplicaciones PHC ofrecen un mejor rendimiento en lo relativo a la organización interna. Después de haber implementado todos los procesos resulta mucho más fácil acceder a la información y establecer puntos de control de gestión.”

Paulo Alergia, Director General de Kawa Motors

FICHAS COMPLETAS PARA TODOS LOS CONTACTOS

PHC CS CRM posee un fichero donde se organizan las fichas pormenorizadas con toda la información sobre cada persona, previsión o cliente actual. En este sentido, todos los asuntos relacionados con cada contacto pueden ser controlados directamente desde su ficha.

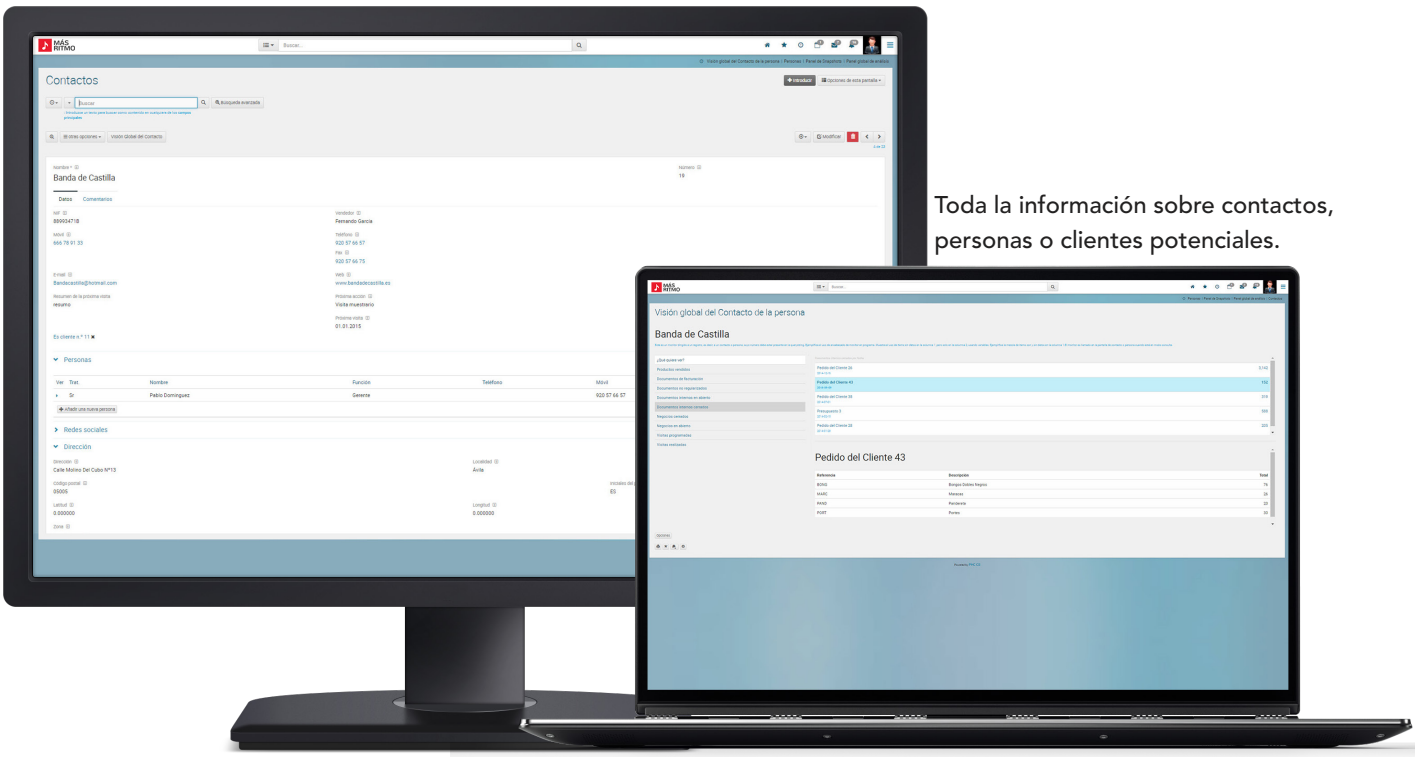
Por ejemplo:
+ Transformar un contacto a un cliente actualizando automáticamente todos los datos en las distintas tablas asociadas;
+ Controlar tanto el último contacto como la próxima acción a realizar;
+ Imprimir cualquier texto en un procesador de texto con todos los datos del contacto usando mailmerge;
+ Consultar el historial de visitas y el historial de productos vendidos;
+ Ver las previsiones, propuestas, llamadas telefónicas, pedidos de consulta y, en definitiva, todas las comunicaciones efectuadas con el contacto;
+ Visualizar directamente el contenido de Facebook y LinkedIn de los contactos.

Además, cabe la posibilidad de construir sus propios listados personalizados totalmente adaptados a la actividad de su empresa.

La introducción y consulta del archivo es muy sencilla, lo que permite que cualquier persona pueda sacar el máximo provecho de este sistema de forma rápida y que todo ello se pueda realizar en varios dispositivos, lo que le dará total disponibilidad para hacerlo en el lugar y momento más oportuno.

Acceda a la información de los clientes las 24 horas del día, los siete días de la semana.

Incluso si está fuera de la empresa, la gestión de los contactos y de todas las operaciones que ello implica es muy sencilla en CRM Web.



Toda la información sobre contactos, personas o clientes potenciales.

CADA PERSONA ES ÚNICA Y DIFERENTE

PHC CS CRM posee también una funcionalidad donde se puede diferenciar de forma individual las personas de los contactos, asignando entidades completas a cada una.

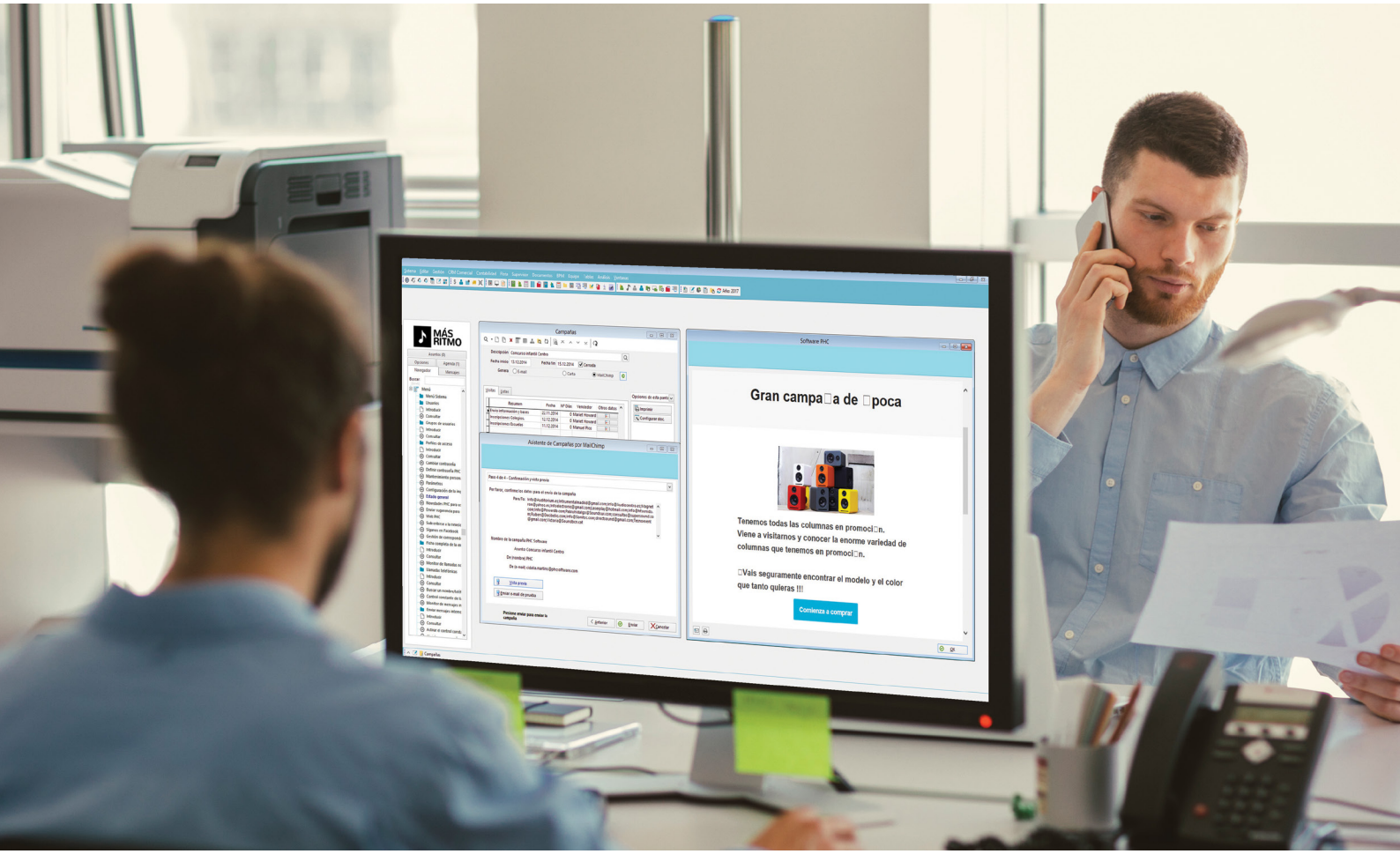
A partir de las fichas correspondientes, es posible consultar y trabajar toda la información de forma individual como, por ejemplo, visitas, comunicaciones o eventos en los que el usuario está involucrado.

Con PHC CS Web, la comunicación con la persona responsable de un determinado negocio es mucho más fácil. A partir de la propia ficha se puede compartir información sobre una persona enviando un mensaje a un compañero o un correo electrónico a cualquier entidad.

CAMPAÑAS DE MARKETING EN TRES PASOS

Use PHC CS CRM para planificar en el tiempo previsto el lanzamiento de una campaña de un producto o servicio. Con CRM Web podrá definir fácilmente el público objetivo, marcar en la agenda todas las acciones consecuentes, organizar visitas de seguimiento, gestionar los contactos, enviar documentación, establecer los diferentes plazos y concertar las demostraciones necesarias. Todo ello puesto en la agenda de forma encadenada.

Automatice sus campañas. En la ficha de la lista de marketing se puede, por ejemplo, importar los registros de la tabla de contactos, personas o clientes potenciales.



> Es un programa hecho a medida y se convirtió en mi aliado en la gestión, ya que es una herramienta muy flexible, práctica en la parametrización y utilización.
>
> **Cláudio Ferreira, Secretario General de AEMarco**

ENVÍO DIRECTO DE ENEWSLETTERS

Con PHC CS CRM web podrá construir fácilmente sus eNewsletters (o boletines electrónicos, en español). A través del lenguaje HTML o sacando máximo partido del editor de texto, se puede crear diversos contenidos comerciales, como promociones, anuncios o nuevos productos y darlos a conocer a toda la cartera de clientes. Este vehículo le ayuda a fortalecer los lazos con los clientes.

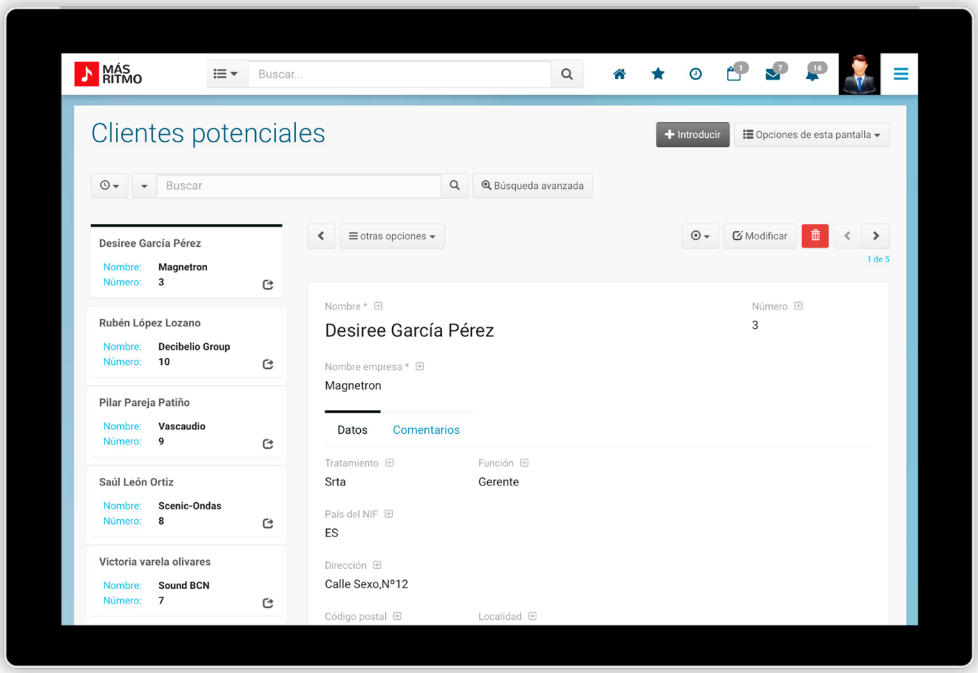
Algunas funcionalidades:

+ Construir un listado de destinatarios a los que se va a enviar el boletín, pudiendo así enviar contenidos diferentes según la zona de actuación;
+ Componer la eNewsletter de forma absolutamente personalizada;
+ Introducir imágenes, hipervínculos o vídeos.

CONTROLE TODOS LOS TIPOS DE VISITA

El concepto de la visita engloba a una llamada telefónica, una respuesta a un anuncio, un pedido de propuesta y mucho más. Para cada visita, se puede completar un registro que indica desde la acción en curso hasta el tiempo de duración, el resumen de la visita o el informe completo de la misma, así como la impresión de los listados con la información deseada.

Con estos informes será fácil rentabilizar cada acción comercial o incluso de cada cliente. Además de consultar, en cualquier momento, todo el historial de relaciones con cualquier empresa y gestionar toda la actividad puesta en agenda, sin dejar nada de lado.



Se puede buscar por internet cuántas visitas se han realizado al mismo cliente.

@deanhansen
www.blendr
www.behance.com/deanh

ACCEDA A ESTADÍSTICAS REALMENTE IMPORTANTES PARA SU NEGOCIO

Use PHC CS CRM para obtener información valiosa, como, por ejemplo:

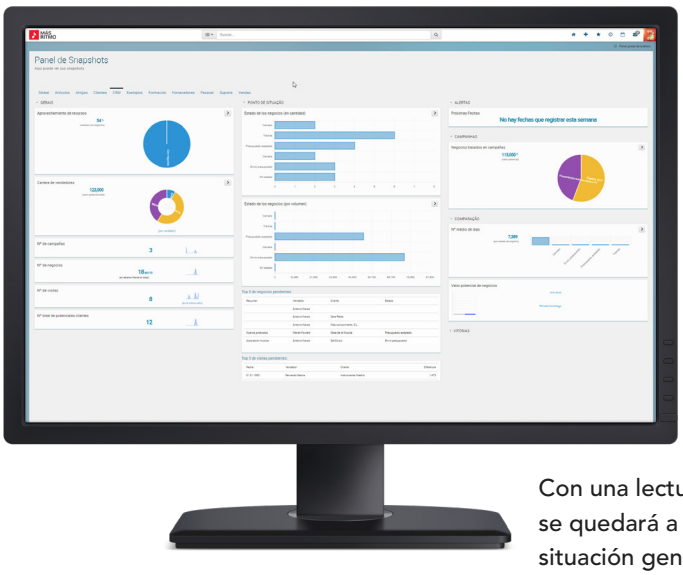
+ Cuántas visitas son necesarias para realizar una venta;
+ Cuáles son las respuestas a determinada acción de e-mail marketing, anuncio o campaña;
+ Cuál es el coste en visitas a determinado cliente;
+ Qué visitas realizó el comercial en determinada semana y cuánto tiempo empleó de media;
+ Qué visitas tiene el comercial para la próxima semana.

Conozca con rigor los costes o las visitas necesarias para realizar una venta.

Con PHC CS CRM podrá conocer esas estadísticas y mucho más, como la media de tiempo de las visitas o los números de respuestas a campañas.

INFORMACIÓN ORGANIZADA Y ACCESIBLE

Podrá saber rápidamente todo lo que ocurrió en determinada negociación. Si recibe un contacto sobre un negocio de otro compañero es fácil conocer la información del contacto, así como de los negocios, ya que toda la información se encuentra registrada.



Con una lectura rápida, se quedará a la par de la situación general de su área comercial.

GESTIÓN TOTAL DE LOS NEGOCIOS DE SU EMPRESA

Puede identificar, consultar y seguir paso a paso el circuito de cada negocio potencial o conquistado.

El Circuito de Negocios de PHC CS CRM centraliza toda la información en una sola pantalla para facilitar su acceso y ayudar en la toma de decisiones estratégicas en cada fase de un negocio.

Todos los documentos y visitas se conectan al negocio respectivo, permitiendo la actualización automática de su estado.

También hay disponibles diversas opciones como la visualización e introducción de visitas, documentos internos, documentos o citas en la agenda. Juntas, estas herramientas le darán una visión sintética de los negocios de su empresa.

La correcta identificación, asociación de las actividades y documentos de los negocios permite crear análisis que ayudan a evaluar el éxito de las estrategias comerciales adoptadas, los promedios de las horas de cierre de negocio y otros indicadores importantes.

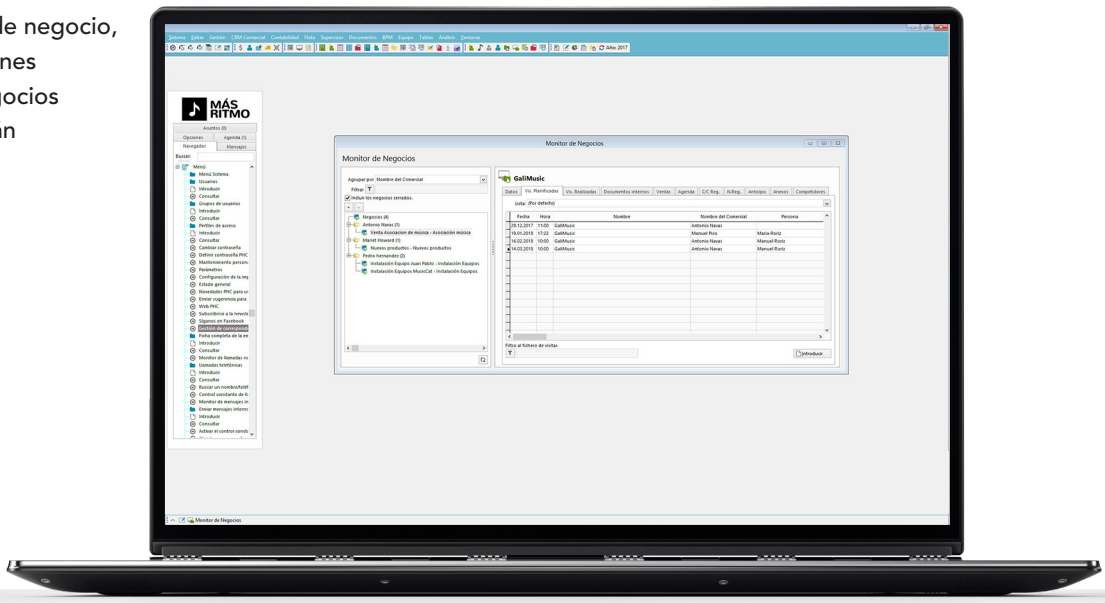
TENGA LAS PREVISIONES SIEMPRE BAJO CONTROL

Hoy en día, el equipo comercial de una empresa tiene que gestionar con profesionalidad y rigor la cartera de clientes.

Introduzca las previsiones de negocios para cada cliente potencial o actual, así como para cada artículo. Con esta información controlará en todo momento los negocios en abierto, las últimas visitas efectuadas por los comerciales o la necesidad potencial de determinados artículos, entre otros datos.

Y para una mayor flexibilidad, esta opción está disponible tanto en desktop como en web. La información está siempre a su disposición para el cierre de negocios.

Con el monitor de negocio, los datos y acciones de todos los negocios en cartera estarán cetralizados.



MÁS APOYO PARA LAS REUNIONES DE VENTAS

Com o PHC CS CRM vai preparar e realizar reuniões de vendas mais proveitosas. Por exemplo, saiba rapidamente – para o período em questão – quais os negócios ganhos, quais os que estão em aberto, as respetivas probabilidades de fecho, as visitas e adjudicações realizadas ou as propostas enviadas.

SUSTITUCIÓN RÁPIDA DE NEGOCIOS ENTRE COMERCIALES

Si un comercial sufre una sustitución o si existe un intercambio de clientes entre comerciales, rápidamente se pueden rentabilizar todos los negocios en abierto, las cuantías presentadas o los plazos de cierre.

APOYO EN LA PREVISIÓN DE STOCKS

Con PHC CS CRM obtendrá una previsión de cuáles serán potencialmente las necesidades en términos de cantidades para los tiempos más cercanos en el tiempo.

CENTRALICE TODAS LAS TAREAS CON EL MONITOR DE TRABAJO

Con el Monitor de trabajo de PHC CS CRM podrá gestionar de forma centralizada todo lo que tiene pendiente, sin que nada se le pase.

Aquí podrá consultar las llamadas telefónicas, las correspondencias, las tareas, facturas pendientes de aprobación, pedidos de asistencia en curso, las citas en la agenda, en resumen, toda la información esencial para el desempeño del día a día de trabajo.

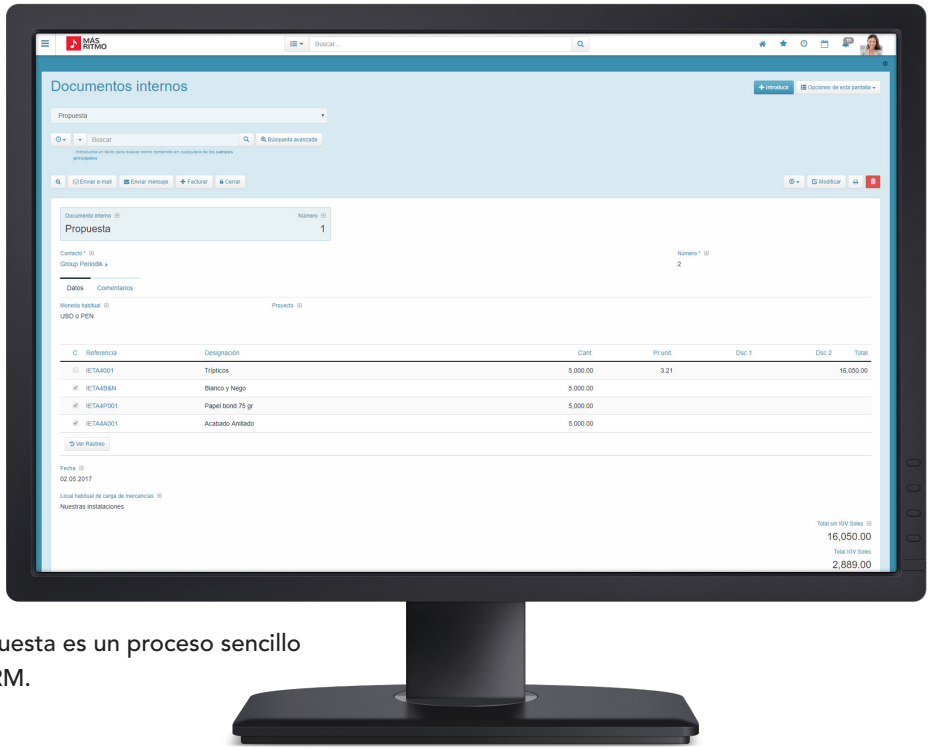
Esta funcionalidad está disponible en las gamas PHC CS Advanced y PHC CS Enterprise.

> “Las posibilidades de análisis de los datos, de acceso y cruce de la información fueron esenciales. Además, empezamos a conocer y comprender los padrones de consumo de nuestros clientes.”
>
> **Ricardo Pinto, Country Manager de Schäfer Shop**



> PHC fue imprescindible en el arranque de la actividad, por ejemplo, en el registro de contactos y la creación de nuevos clientes, así como en la gestión de los productos, la cual no sería posible sin esta solución.

Vítor Sebastião, Gerente de Vimaguese



Crear una propuesta es un proceso sencillo con PHC CS CRM.

PROPUESTAS Y PRESUPUESTOS A MEDIDA

PHC CS CRM le da la posibilidad de crear los documentos internos que desee. Asimismo, puede crear un área de propuestas, presupuestos o cualquier otro tipo de documento para enviar a los clientes o controlar internamente los negocios de la empresa.

Tanto si trabaja en desktop o en web será muy fácil crear plantillas (o planillas) de propuestas, que hacen que sea mucho más rápido el abrir y emitir nuevas propuestas. Pruebe también a asociar las propuestas a negocios para una identificación inmediata.

Algunos ejemplos de documentos que pueden formar parte de un proceso de CRM:

+ Previsiones de negocio;
+ Solicitud interna de material;
+ Pedido de envío de propuesta;
+ Presupuestos;
+ Otro tipo de documento que exista internamente y que sea necesario introducir, cambiar o consultar por internet.

Los documentos internos pueden ser asociados a negocios del contacto, permitiendo la actualización del respectivo estado a partir del propio documento interno.



Es muy sencillo realizar un análisis de la rentabilidad de un producto.

PRECIOS INTRODUCIDOS AUTOMÁTICAMENTE A TRAVÉS DE LAS LISTAS DE PRECIOS CON VALIDEZ

Defina distintas listas de precios a lo largo del año, así como su prioridad. De este modo, los precios se introducen automáticamente en función de la respectiva fecha del documento.

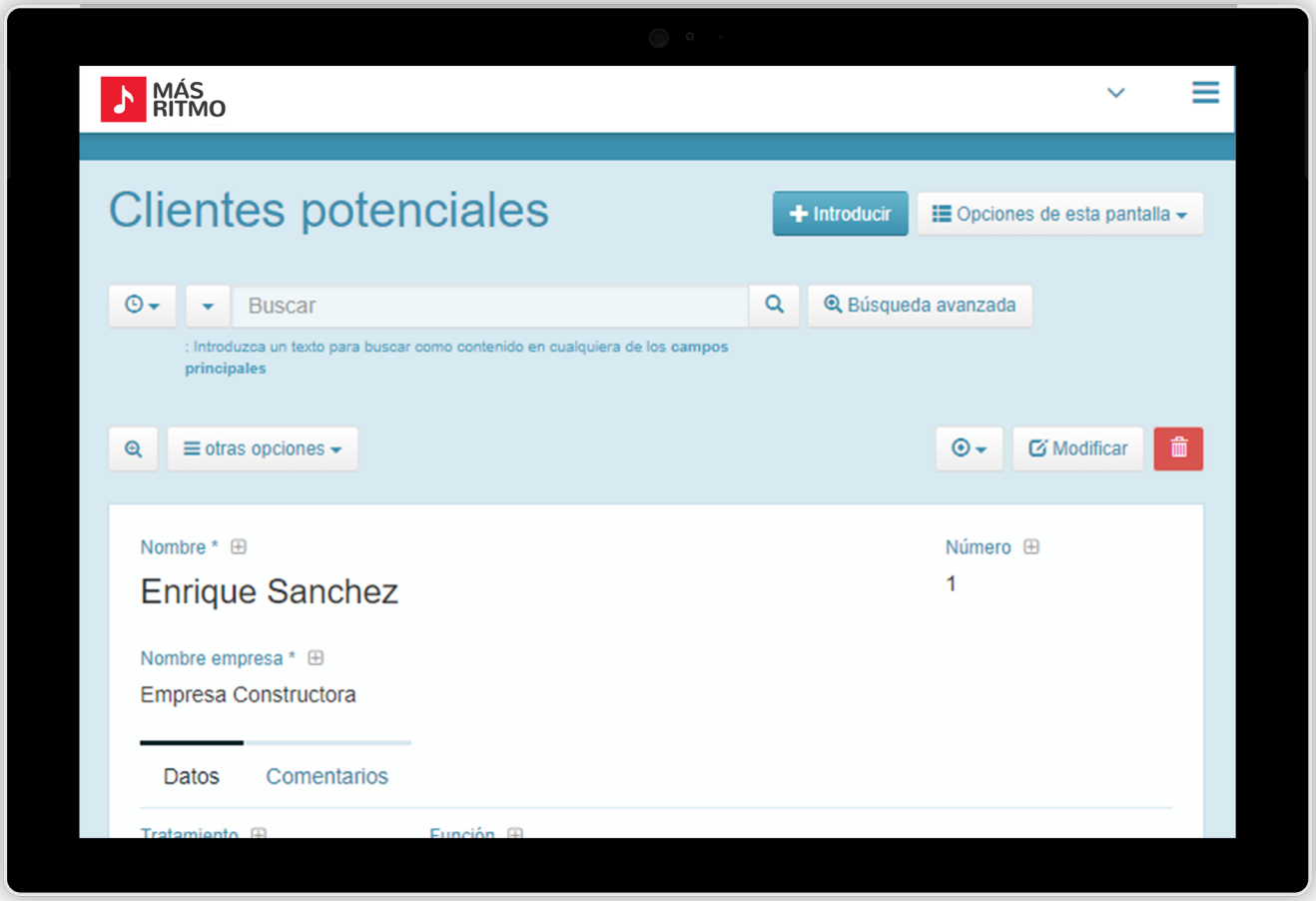
Y siempre que se hagan revisiones en los precios de los productos, también estas cuantías se actualizan en las propuestas.

DESCUBRA DE FORMA AUTOMÁTICA CUÁL ES EL BENEFICIO Y LA RENTABILIDAD DE CADA PRODUCTO

Al introducir los artículos en la propuesta, además de los precios de venta, se quedan registrados los precios de coste. En este sentido, se puede inmediatamente analizar la rentabilidad y comprobar el beneficio bruto obtenido con la propuesta.

ANÁLISIS QUE LE AYUDAN A TOMAR DECISIONES

El módulo PHC CS CRM, además de realizar la gestión del día a día de la actividad comercial, le dará análisis que le ayudan directamente en la toma de decisión. Por ejemplo, cuáles son las mejores acciones comerciales, cuáles son las peores, qué propuestas hay sin visitas, entre otros.



Consulte al detalle la ficha de sus clientes potenciales.

GARANTICE NUEVOS REGISTROS SABIENDO CUÁLES SON SUS CLIENTES POTENCIALES

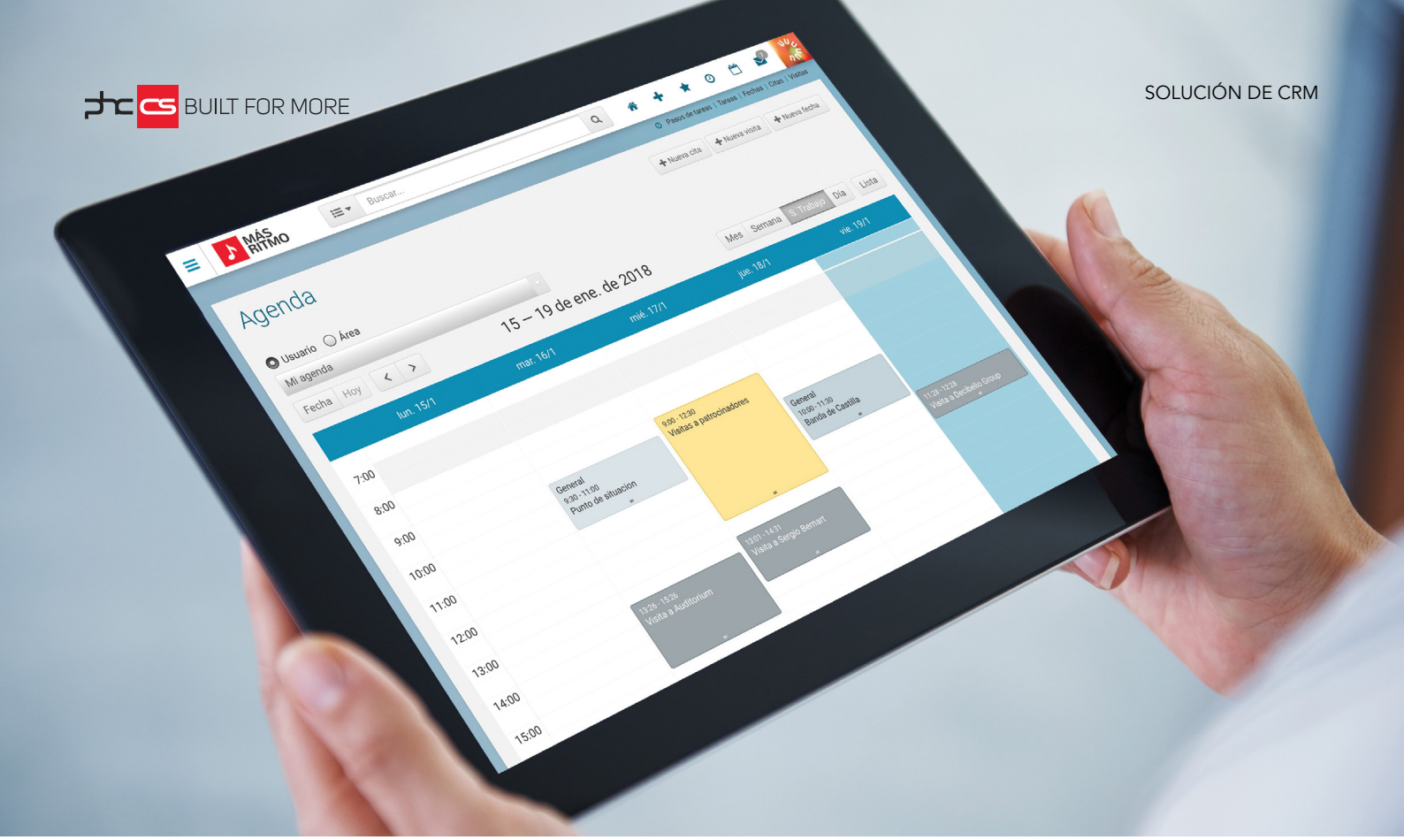
Las fichas de clientes potenciales constituyen una excelente fuente de nuevos negocios. Por ejemplo, en las renovaciones de productos o en los lanzamientos de productos nuevos, se puede evitar información específica a los clientes potenciales que mostraron interés en aquel tipo de producto.

NO PIERDA DE VISTA A LA COMPETENCIA

En varias pantallas de PHC CS CRM hay un espacio para los datos sobre su competencia. En este sentido, es posible consultar rápidamente la información sobre la competencia, como, por ejemplo, un análisis DOFA (o SWOT, en inglés) o de precio de los artículos.

Tenga una visión completa de sus clientes potenciales y de lo que buscan.

En PHC CS CRM sabrá exactamente cuáles son sus clientes potenciales y cuáles son los productos que les interesa para que pueda tener a los contactos más adecuados.



De una forma rápida, tendrá acceso a un calendario que le permite visualizar toda la agenda personal.

AGENDAS QUE INCREMENTAN LA PRODUCTIVIDAD

Con PHC CS podrá consultar y mantener actualizada la agenda de sus comerciales, tanto usted como cualquier otro empleado con accesos para ello.
De esta forma, se pueden crear citas tanto a petición de un supervisor como a petición de un cliente.

Si prefiere, cada comercial puede tener acceso solo a sus propias citas, ya sea en la agenda o en la pantalla de Citas. Si por algún casual hay rutas o circuitos recurrentes, el programa generará automáticamente esas mismas citas para que el comercial pueda consultar previamente lo que tiene que hacer.

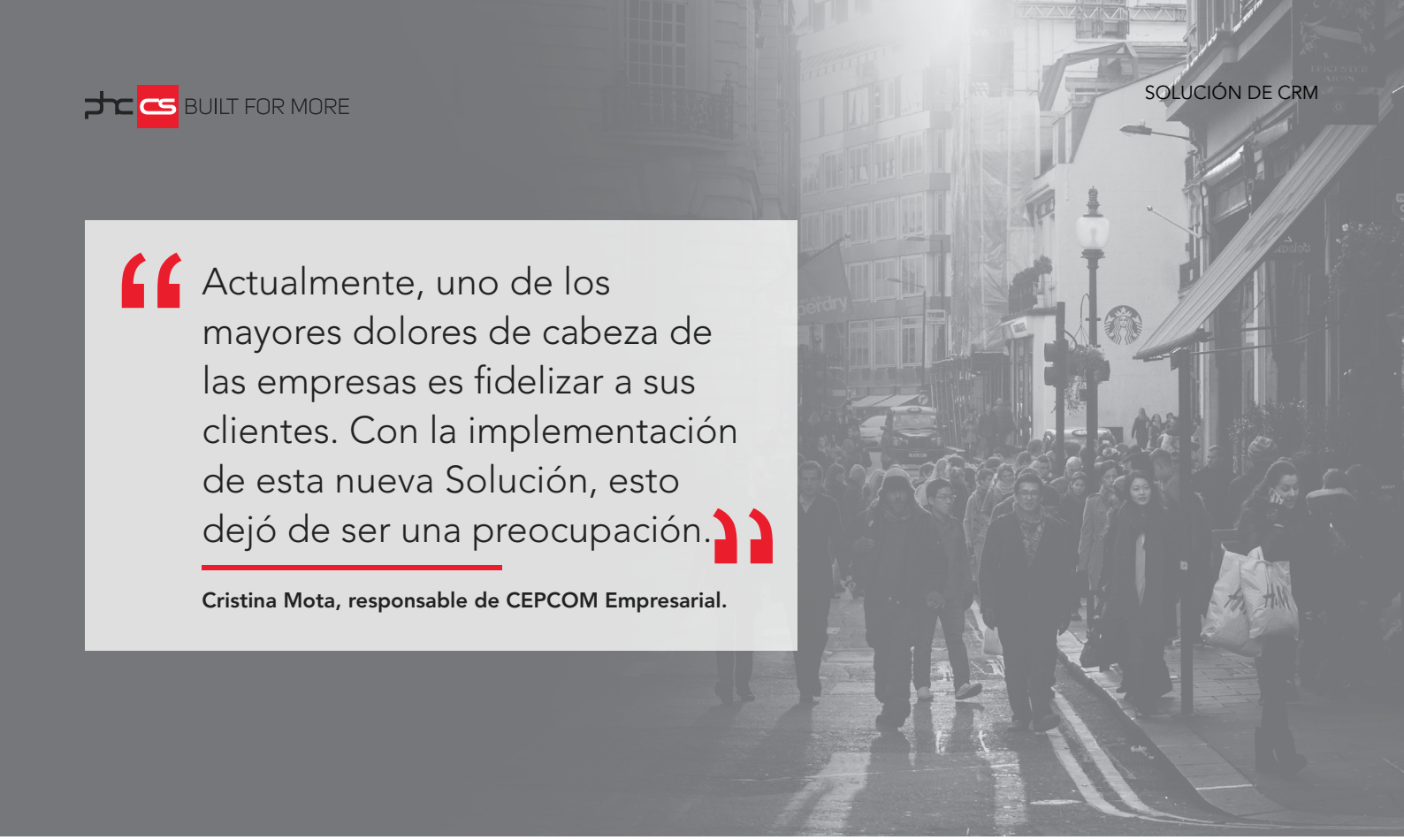
Desde un punto de vista de otros dispositivos, saque el máximo partido de PHC CS Web y tenga literalmente a mano la posibilidad de controlar en todo momento las actividades puestas en la agenda. De esta forma, tiene un mayor apoyo en lo que se refiere a las acciones diarias y respectivas prioridades, aumentando su eficacia comercial en el día a día. En este sentido, con esta aplicación es posible:
+ Ver la agenda del comercial con una periodicidad semanal;
+ Introducir citas en la agenda;
+ Consultar las visitas marcadas en la agenda, la respectiva hora y lugar;
+ Introducir un informe de visitas, lo que se muestra inmediatamente disponible para el gestor comercial.

CONOZCA SIEMPRE LAS TAREAS EN ABIERTO

Normalmente el comercial se puede topar con varias tareas en abierto, que pueden ser pequeñas o más complejas. PHC CS CRM le ofrece una funcionalidad para tratar todas las tareas en abierto, donde registra las tareas que tiene para ejecutar para quién es y la fecha límite, sabiendo en cualquier momento y de una forma rápida todo lo que tiene pendiente para ejecutar.

Optimice su tiempo haciendo una gestión eficaz de la agenda.

CRM Web le permite controlar fácilmente las citas, agendas e incluso los respectivos informes, ya sea dentro o fuera de las oficinas.



> Actualmente, uno de los mayores dolores de cabeza de las empresas es fidelizar a sus clientes. Con la implementación de esta nueva Solución, esto dejó de ser una preocupación.

Cristina Mota, responsable de CEPCOM Empresarial.

NO PIERDA UNA SOLA LLAMADA TELEFÓNICA

En lugar de utilizar papeles, que se pierden con frecuencia, pruebe a registrar las llamadas telefónicas en el sistema. Siempre que un cliente llame, se registra en el sistema la fecha, la hora y el asunto. Así será muy fácil consultar las llamadas no contestadas, pudiendo volver a llamar y mantener esta área siempre organizada.

EVENTOS PLANIFICADOS Y ORGANIZADOS

PHC CS CRM tiene una herramienta que habilita una gestión eficaz de eventos y las respectivas inscripciones. Cree distintos análisis sobre el evento, como, por ejemplo, los listados de los inscritos y quién ha comparecido realmente.

NOTIFICACIONES APP PHC CS NOTIFY

Reciba las alertas en su dispositivo móvil siempre que un visitante llegue a su empresa y realice su registro a través de la nueva interfaz de Check-In. Basta descargar la App PHC Notify gratuitamente a través de Play Store o de App Store, configurar en su Software PHC las notificaciones que pretende recibir y aguardar a que la alerta aparezca en la pantalla de su smartphone o tablet.

AGENDAMIENTOS TOUCH ON-SPOT

Hemos desarrollado una interfaz 100% táctil para ser colocada en la entrada de las salas de reuniones, indicando la ocupación del día y la posibilidad de reserva del área respectiva en el sitio, en unos segundos. Una alternativa a las citas realizadas en la agenda de la intranet, que brinda a los empleados la posibilidad de elegir la forma de cita que más les convenga en cada situación.

TODOS LOS DATOS DE LOS VENDEDORES

Conozca al detalle todos los datos personales y profesionales de los comerciales. Descubra su área de actuación, defina si el usuario es supervisor y si tiene accesos para controlar las áreas de contactos y visitas de otros comerciales.



> La elección de PHC nos da una gran ventaja en cuanto a la movilidad, ya que los comerciales tienen la posibilidad de estar permanentemente en contacto con la empresa, ya sea en el acceso la información o en el envío de esta información a la sede.

Francisco Abadia, Responsable de Magnelusa

RESPUESTAS A SUS PREGUNTAS

PHC CS CRM es el punto de partida para responder a algunas preguntas comerciales muy recurrentes. Sepa contestar, por ejemplo, a las siguientes preguntas:

+ ¿Dónde pasa la mayor parte del tiempo su equipo comercial?

Con el registro de las visitas, podrá obtener los totales de visitas, tanto en número como en tiempo utilizado. Estos totales pueden ser para una zona, un comercial, una acción comercial o incluso un cliente. Asociados a estos valores, tendrá a su mano los respectivos costes y beneficios.

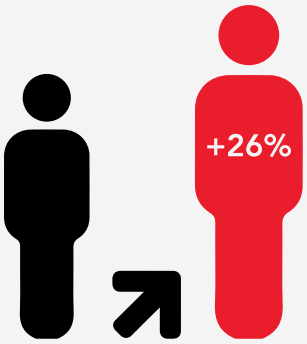
+ ¿Cuáles son las acciones comerciales con los mejores resultados?

Con PHC CS CRM tendrá estos resultados en la palma de la mano. Podrán ser analizados en valor (costes - beneficios) como en cantidad (número de cierres). Así se determinará las acciones en las que se obtuvo el mejor resultado para repetir aquellas que garantizan la mejor rentabilidad.

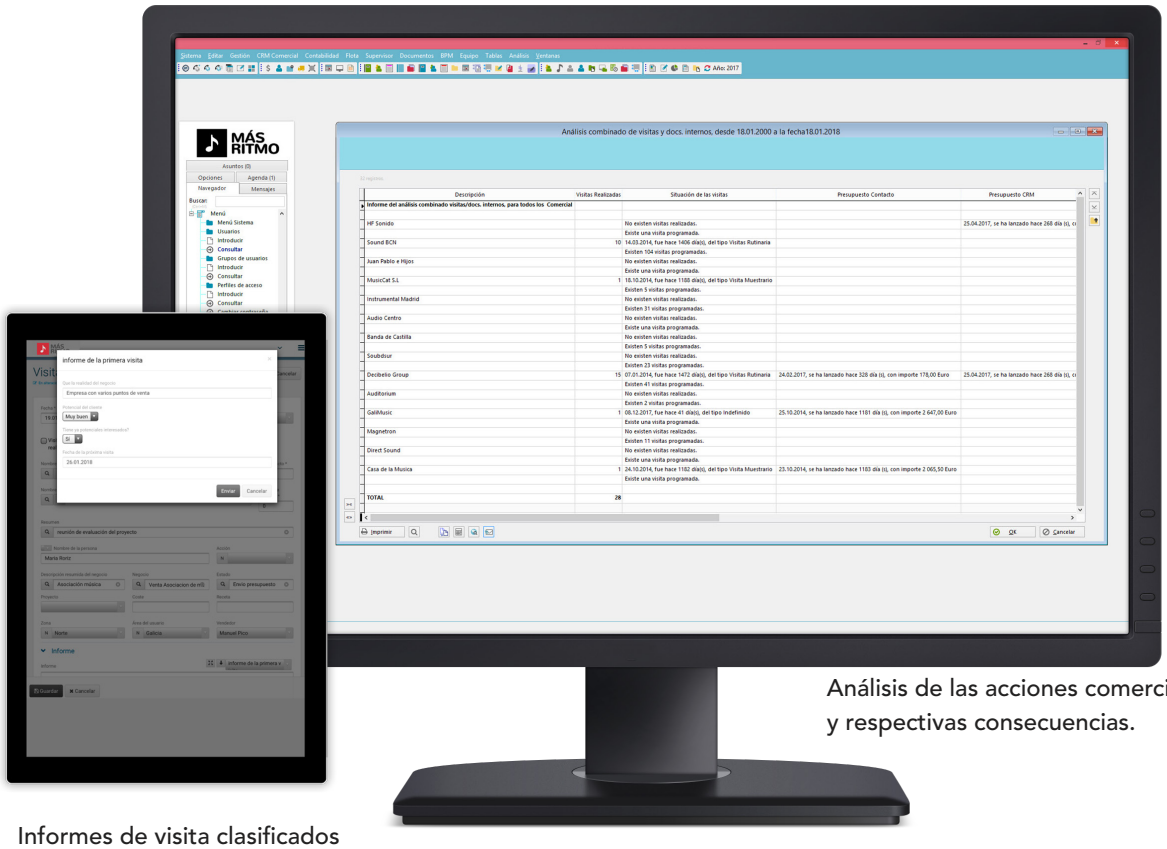
+ ¿Cómo están llevándose a cabo los negocios?

Para cada negocio en abierto podrá obtener el nombre del cliente potencial, el número de visitas realizadas y la fecha de la última visita. Con esta información controla inmediatamente si existe algún negocio en abierto que no recibe la atención debida.

Un personal con herramientas que lo empoderen e involucren en el trabajo puede generar más de un 26 % de resultados por cada empleado.



Fuente: Bersin & Associates



Análisis de las acciones comerciales y respectivas consecuencias.

Informes de visita clasificados por la posibilidad de crear análisis más útiles.



"Con este software conseguimos acceder rápidamente a análisis exhaustivos de los clientes y al listado de productos vendidos. Acceder a la información necesaria también resulta mucho más rápido y funcional, lo que nos ahorra tiempo y dinero."

Luís Miguel Pinto, administrador de sistemas de Sonovox

TODO INTEGRADO

Todas las áreas del software están interconectadas. Por ejemplo, desde la ficha del contacto se puede consultar las visitas efectuadas, las perspectivas de negocio en abierto, las propuestas y precios enviados o los productos vendidos.

INTEGRACIÓN CON EL MÓDULO PHC CS GESTIÓN

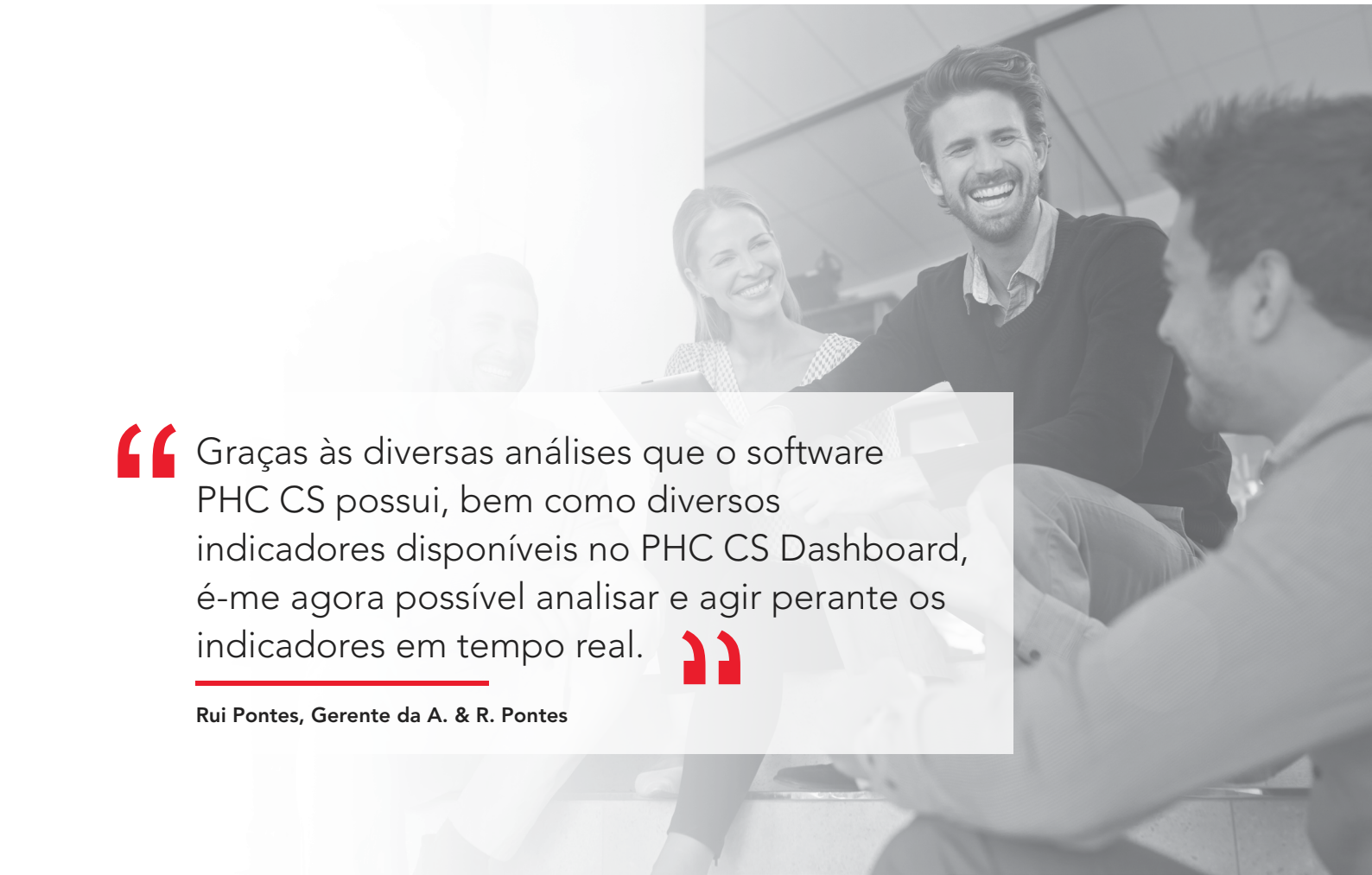
Si se posee el módulo PHC CS Gestión tendrá su información integrada con PHC CS CRM.

Esto le permite ahorrar bastante tiempo. Por ejemplo, se podrá abrir la ficha de cliente desde la ficha de «prospect», facturar un pedido o una propuesta, controlar deudas, comprobar si existe stock para satisfacer una propuesta y mucho más.

Esta conexión contacto/cliente puede ser redefinida en cualquier momento durante el proceso comercial, permitiendo una sincronización automática de datos.

INTEGRACIÓN CON EL MÓDULO PHC CS DOCUMENTOS

Con el módulo PHC CS Documentos es fácil adjuntar e-mails a registros contenidos en PHC CS CRM. Por ejemplo, si llega un pedido relacionado con una campaña específica, ese correo electrónico se asocia al registro al que pertenece. Incluso estando fuera de la empresa («offline») se puede seguir adjuntando e-mails. Cuando llega a la oficina y realiza la sincronización, estos se asociarán automáticamente a los registros de la aplicación.



> “Graças às diversas análises que o software PHC CS possui, bem como diversos indicadores disponíveis no PHC CS Dashboard, é-me agora possível analisar e agir perante os indicadores em tempo real.”

Rui Pontes, Gerente da A. & R. Pontes

PHC CS DASHBOARD

PLANTILLA DE PHC CS CRM

Esta plantilla o (planilla, en Perú) es una herramienta de apoyo a la decisión. Al centralizar los datos más importantes para el decisor o jefe de ventas, se podrá conocer la información comercial sin que sea necesario consultar todos los datos individualmente.

De esta forma, destacará de forma inmediata los puntos fuertes del equipo de ventas y los aspectos a mejorar.

El dashboard de PHC CS CRM habilita un panel de información constituido por varias páginas en la que cada una representa información de un área comercial distinta.

TENGA LAS VISITAS DE LOS COMERCIALES SIEMPRE CONTROLADAS

En esta zona la información se corresponde a los elementos de las visitas de los comerciales, comparándola con la de años anteriores. Esto permite que los comerciales realicen un seguimiento a los clientes y contribuyan de forma activa a una mayor tasa de fidelización.

COMPARE LAS VENTAS ANUALES DE CADA COMERCIAL

La información habilitada en esta página se basa en los datos de «Productos vendidos» que aparecen en PHC CS CRM.
Proporciona elementos sobre las ventas efectuadas por los comerciales, pasando también por la comparación de estas con las de los años anteriores.

ESTÉ SIEMPRE A LA PAR DE LA EVOLUCIÓN DE SUS VENTAS

Además de una lectura temporal sobre los productos vendidos, cabe la posibilidad de realizar comparaciones por marcas de productos, modelos, tipos o segmentos de mercado.

Con estos indicadores se consigue el acceso a la información útil sobre la evolución de las ventas.

TODOS LOS DATOS DE SUS NEGOCIOS EN SU MANO

En esta página se puede ver y filtrar los datos de cada negocio, obtener la media de días a efecto de los mismos, ver el valor y número total de los negocios en curso, así como un listado con todos los negocios no cerrados, entre otros análisis posibles.

Para saber con rigor los valores medios de su actividad, necesita las herramientas correctas.

La plantilla de PHC CS Dashboard para el módulo PHC CS CRM le dará todos esos datos en varios formatos gráficos y visualmente apelativos. Tomar decisiones será mucho más fácil.



Tenga acceso a todos los datos importantes para su negocio.

Con este dashboard, podrá añadir en un solo lugar toda la información para el día a día de sus comerciales.

INFORMACIÓN FÁCIL DE CONSULTAR A TRAVÉS DE LOS GRÁFICOS

La zona de gráficos le permite ver los datos de otras páginas en gráficos, un formato particularmente intuitivo y apelativo. Vea por ejemplo como están transcurriendo las ventas por segmentos de mercado, el número de negocios en curso al mes, la evolución de las ventas en los últimos años o la media de días en cada «estado», filtrado por vendedor.

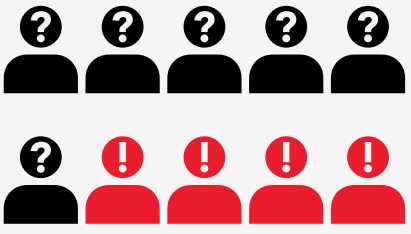
CONOZCA LA EFICACIA REAL DE LAS CAMPAÑAS

Ver indicadores que le permiten conocer fácilmente el número de personas involucradas en las campañas de la empresa, los diferentes tipos de campañas realizadas, el porcentaje de negocios, las propuestas efectuadas y el valor potencial de los negocios basados en campañas.

TODA LA INFORMACIÓN EN EL DASHBOARD DEL COMERCIAL

Este dashboard (indicador analítico) totalmente centrado en el comercial, tiene como objetivo aglutinar en un solo lugar la información necesaria para la actividad en su día a día.
El panel presenta gráficamente la evolución de sus diferentes áreas de actuación, ya sea de contactos, negocios o visitas. Con esta herramienta podemos analizar las ventas por parámetros como marca o zona y efectuar diversas simulaciones basadas en los productos vendidos.
Y al usar la página correspondiente a los objetivos, tendrá un seguimiento constante de su actividad en comparación con los objetivos trazados. Una gran ayuda para el cumplimiento anticipado de estos.

El 59 % de los gerentes de grandes empresas pierden todos los días información importante de la empresa, simplemente por no poder encontrarla.



Fuente: Accenture

PHC CS DOCUMENTOS + BPM

Hay una forma de garantizar que, en un equipo de proyecto, los distintos miembros tengan acceso a los documentos que necesitan para ejecutar sus tareas. Con esto reducimos el intercambio de correos, notificaciones de errores y también los envíos en papel.

PHC CS Documentos + BPM contiene todo lo que necesita para gestionar documentos. Realice actualizaciones, introducciones, workflows, búsquedas, ediciones de documentos, imágenes y conéctese a las bases de datos fácilmente.

Esta solución es la indicada para cuando necesita tener acceso a documentos cuando está en la oficina y fuera de ella.

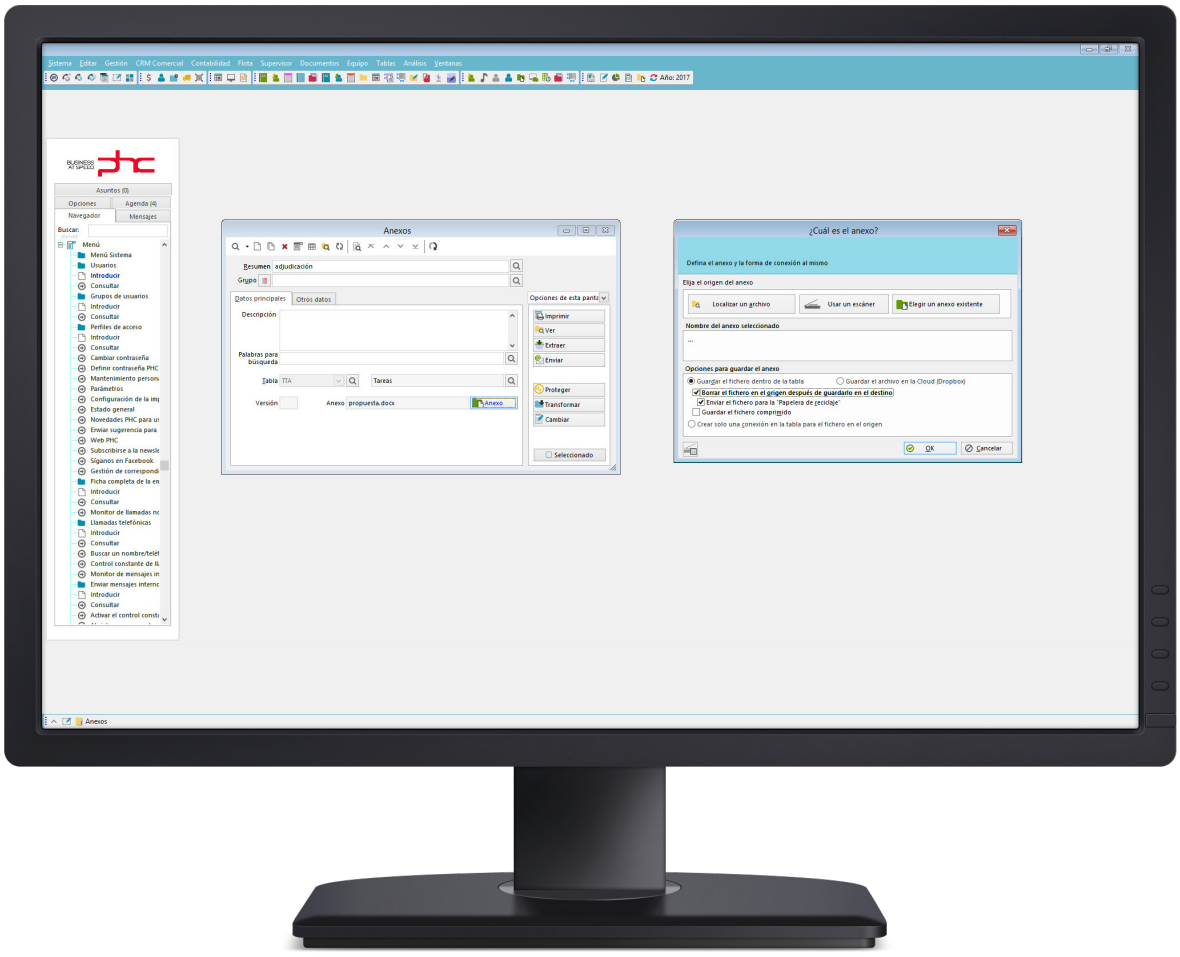
Este módulo es compatible con escaneos y también con programas como Outlook.

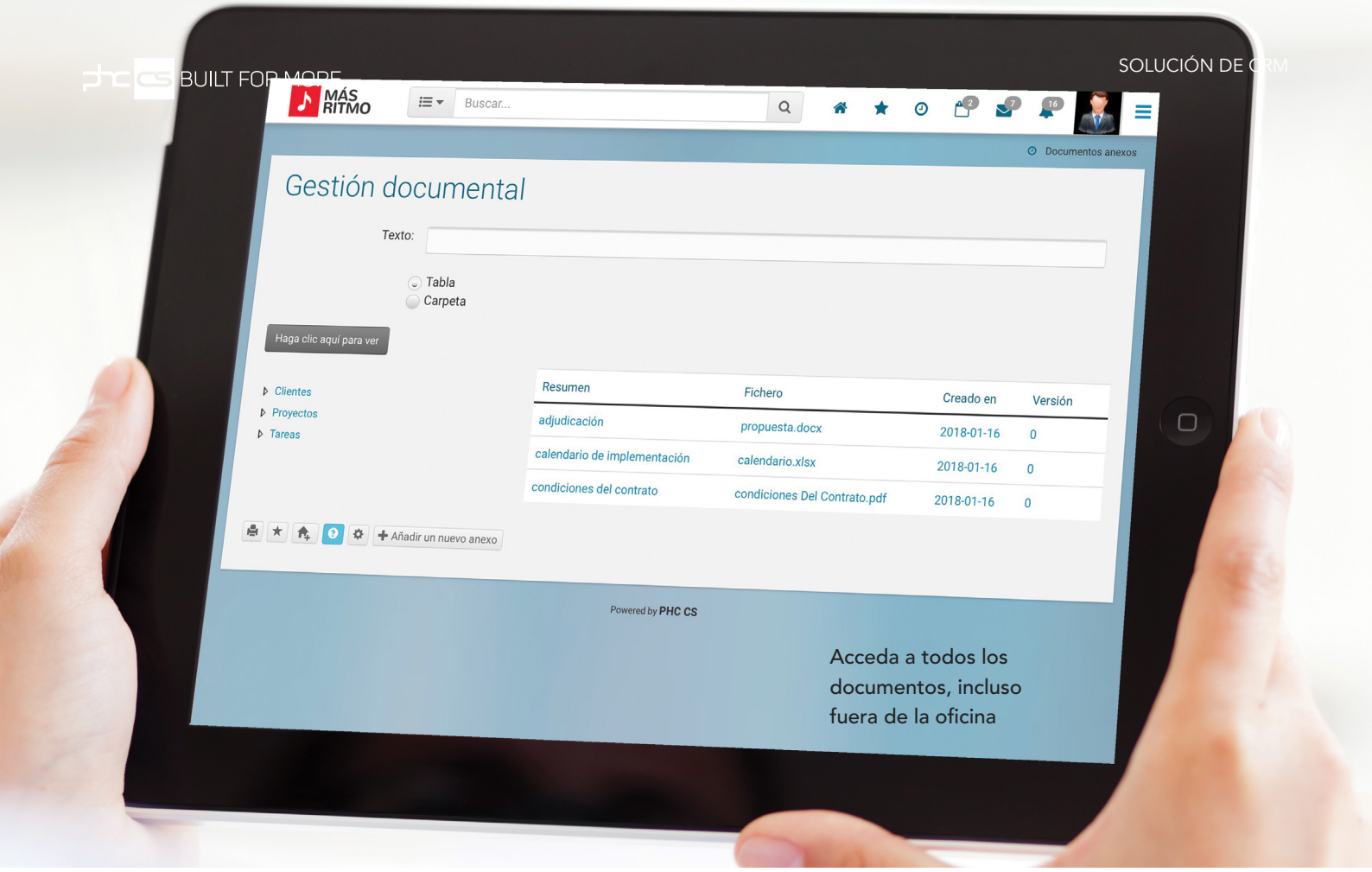
Conecte directamente cada documento a un registro y controle también los respectivos accesos de usuario.

Es posible adjuntar archivos de cualquier formato.

Y si necesita intercambiar información con sus clientes a distancia, la mejor herramienta en línea es la de gestión avanzada de documentación que le ayudará a concretizar negocios en un período de tiempo más reducido.

Con PHC CS Documentos extranet web, su empresa aumentará la satisfacción de los clientes, la calidad del negocio, la seguridad de los datos y dar un paso importante con vista en la fidelización de la cartera de clientes.





INTEGRACIÓN Y FACILIDAD DE UTILIZACIÓN

Acabe con la utilización del papel dentro de la empresa.

Controlando el acceso a los documentos escaneados a todos los que necesiten consultarlos, la información es accesible de una forma organizada en un área específica de gestión documental, haciendo más sencilla y rápida la introducción de documentos en el sistema (ya sea un documento existente en fichero o a través de la utilización de un escáner), más rápida y eficaz la búsqueda de estos archivos, pudiendo inmediatamente ir al registro en el que se ha adjuntado (en el caso de los adjuntos con origen en registros de la base de datos).

Y si no está en el escritorio no se preocupe, por medio de la Intranet tiene igualmente disponible el área de gestión documental, donde es posible buscar por Internet documentación publicada en la sede, lo que permite:

+ Visualizar un listado de documentos por tabla o carpeta;
+ Buscar información a través de la introducción de una contraseña en el motor de búsqueda;
+ Añadir al sistema archivos en formato reconocido, como imágenes, documento Word, Excel, PDF.

Asegúrese de tener siempre acceso a los documentos que más necesita.

Descubra las herramientas como el mantenimiento de adjuntos que le dan acceso no solo a los documentos, sino a las respectivas fechas, pantallas y usuarios.

INTEGRACIÓN CON OUTLOOK

Se ha desarrollado un addin para Microsoft Outlook 2003, 2007, 2010 y 2013, que tiene por objetivo adjuntar e-mails al sistema PHC. Estos correos se conectan a una tabla y/o registro.

Las tablas y respectivos registros disponibles en Outlook obedecen al acceso de área y pueden también respetar restricciones creadas por el usuario.

En Outlook, el addin de PHC CS Documentos + BPM habilita una nueva barra de herramientas que permite añadir e-mails manualmente y configurar reglas para automatizar el envío de e-mails al PHC CS mediante la visualización de determinadas condiciones.

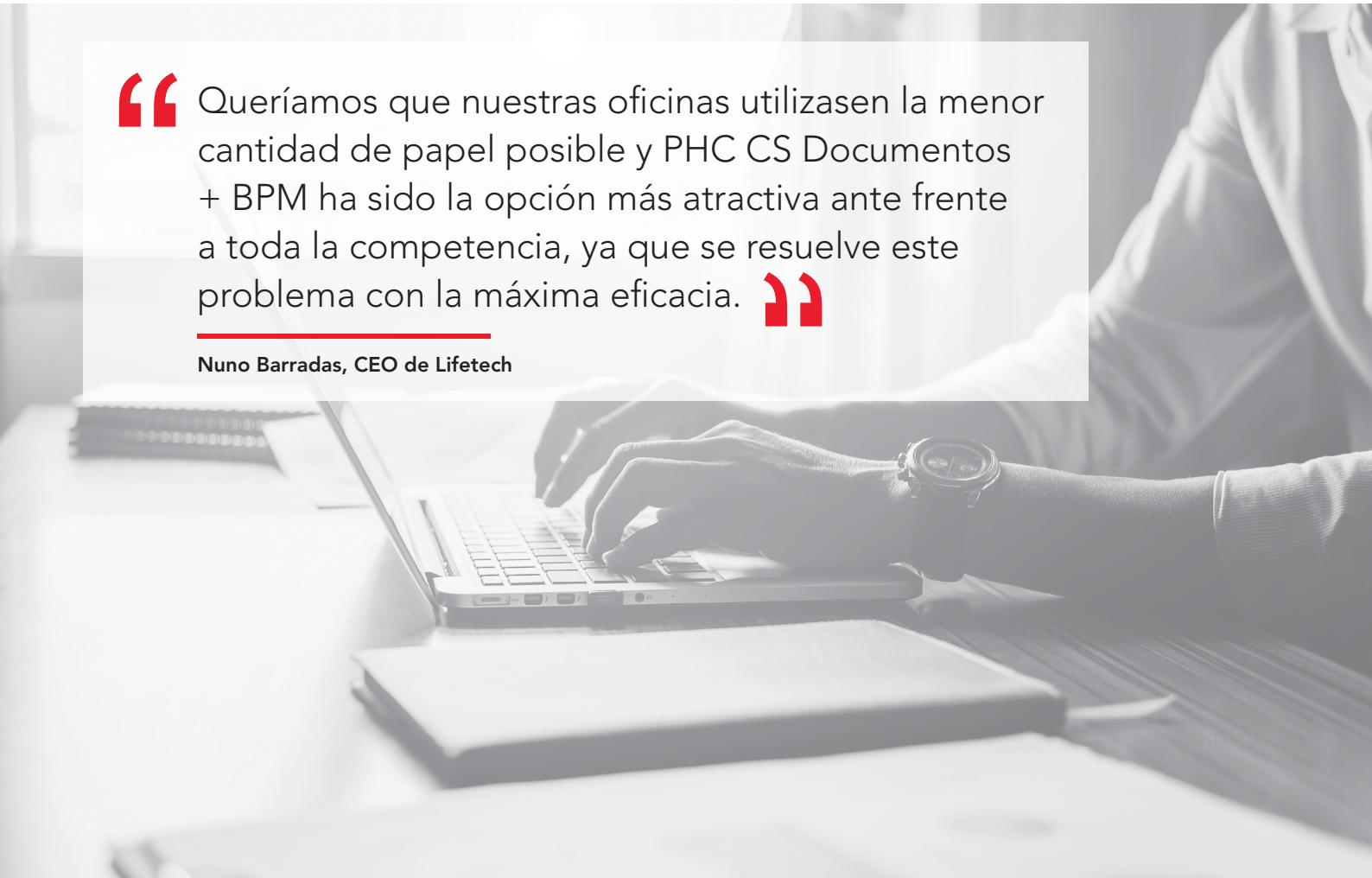
Esta funcionalidad también está disponible en modo offline. Por ejemplo, se puede clasificar sus e-mails sin estar activa la conexión a PHC CS. Al activar la conexión, la sincronización se automatiza posteriormente.

SEGURIDAD AL CUADRADO

Y como la seguridad es importante, PHC CS ha creado varios niveles de seguridad. El primero es el de acceso al propio sistema: se puede definir exactamente qué usuarios pueden acceder a PHC CS Documentos + BPM. Otro nivel de seguridad es la posibilidad de definir qué perfiles de usuarios pueden acceder a cada carpeta. Más detalladamente, cabe la posibilidad de definir una contraseña para el acceso a cada documento. La seguridad es total y configurable.

SOLUCIÓN DE GESTIÓN DOCUMENTAL INTEGRADA

Este sistema está conectado a todo el software PHC CS. En la etapa de la configuración, se puede definir en qué áreas (clientes, proveedores, compras, pedidos, correspondencia, visitas, etc.) pueden existir adjuntos digitales, que permiten agregar a cada registro imágenes u otros ficheros. A partir de esta definición, se puede añadir o consultar los archivos adjuntos respectivos en la pantalla de esa tabla.



> “Queríamos que nuestras oficinas utilizasen la menor cantidad de papel posible y PHC CS Documentos + BPM ha sido la opción más atractiva ante frente a toda la competencia, ya que se resuelve este problema con la máxima eficacia.”

Nuno Barradas, CEO de Lifetech

MÁS VENTAJAS PARA SU NEGOCIO

AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE TODA LA EMPRESA

El proceso de archivar y buscar documentos constituye uno de los costes ocultos con más relevancia en una organización. La reducción de productividad provocada por el tiempo de búsqueda de un determinado documento es raramente tenida en cuenta. Con esta solución, estos costes se reducen significativamente, ya que el acceso y búsqueda de documentos es más eficiente.

INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN Y MÁS COLABORACIÓN

Con esta Solución su empresa puede subir el nivel de intercambio de información y cooperación entre los empleados, mejorando así la gestión del conocimiento y, consecuentemente, la competitividad y agilidad de la organización.

PUEDE UTILIZAR CUALQUIER FORMATO DE DOCUMENTO

Con esta gestión documental se puede siempre consultar y visualizar los adjuntos de cada registro. Estos adjuntos pueden ser reconocidos en cualquier formato por el sistema operativo.

ANEXADO AUTOMÁTICO DE DOCUMENTOS DE PHC CS

Cualquier documento generado por PHC CS, ya sea una factura, una propuesta o un contrato, puede ser introducido automáticamente en un anexo de PHC CS Documentos + BPM para una consulta posterior. En este sentido, no tendrá que guardar una copia en papel de lo que ha enviado, excepto, por supuesto, por obligación legal.

ACCESO RÁPIDO A LOS DOCUMENTOS

Si está consultando un determinado registro en PHC CS, por ejemplo, la ficha de un cliente o de una propuesta, puede comprobar inmediatamente si esta tiene algún anexo documental y verlo inmediatamente o añadir un nuevo anexo a la respectiva ficha.

Por otro lado, cuando está consultando el anexo, podrá pasar solo con una tecla al registro en la base de datos a la que está conectado.

COPIAS DE SEGURIDAD CON MICROSOFT SQL SERVER

Todos los anexos se guardan dentro de la propia base de datos. De esta forma, con el sistema de seguridad de Microsoft SQL Server, se puede realizar backups de los datos, asegurando el acceso a estos en caso de que algún tipo de anomalía.

HISTORIAL DE CONSULTAS

Para cada adjunto guardado en la base de datos es posible consultar los datos de todas las alteraciones y consultas hechas por los diversos usuarios.

PHC CS BPM está disponible en las gamas PHC CS Advanced y PHC CS Enterprise.

Descubra sus ventajas.

BPM le ayuda a controlar y automatizar los procesos internos.

Siempre que su empresa necesite gestionar procesos predefinidos entre varias personas o departamentos podrá hacerlo a través PHC CS BPM. Los procesos ahora son más transparentes, más eficaces y más controlados. Las acciones y tareas de cada miembro se escalan y registran.

El resultado es que la agilidad de los empleados se verá incrementada y todos sabrán exactamente qué tareas deberán concentrarse.

Conozca con rigor cuáles son los miembros y fases de cada proceso entre departamentos.

Use PHC CS BPM para consultar en cualquier momento los miembros, tiempos de ejecución, plazos de entrega y mucho más. Todo esto localizado en un único monitor.



FUNCIONALIDADES PRINCIPALES

+ Automatizar procesos internos

Las empresas deben, cada vez más, automatizar sus procesos internos no solo para reducir costes sino también para aumentar la satisfacción de clientes y empleados, lo que en última instancia es vital en el ambiente competitivo en el que vivimos.

+ Organización más rápida y ágil

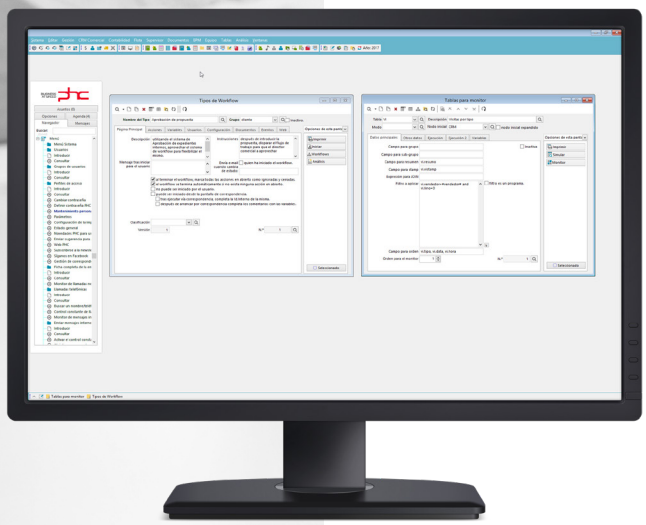
Un sistema de workflow permite que los procesos que la organización posee sean modelados, automatizados, gestionados, monitorizados y optimizados. Hace que la empresa sea más ágil en la anticipación de los problemas.

+ Procesos internos predefinidos

PHC CS BPM permite que la empresa puede definir previamente los procesos internos que quiere ver automatizados, definir quién y cuándo los van a ejecutar y ayudar a los empleados a ejecutarlos de forma rápida. De esta forma, todos los datos están siempre disponibles en la empresa, independientemente de la presencia del empleado responsable.

VENTAJAS DE UTILIZACIÓN

+ Reducción de costes;
+ Con la información centralizada en un solo monitor, la gestión de las tareas es más eficiente, generando más rapidez de ejecución y toma de decisión;
+ Conexión entre los departamentos. Los procesos son más normalizados, permitiendo de esta forma controlar y optimizar la información interna;
+ Transparencia. El sistema de workflow hace que un proceso interno sea totalmente transparente, mejorando mucho su visibilidad y eficacia;
+ Satisfacción del cliente. La consistencia en los procesos lleva a una mayor previsibilidad en los niveles de respuesta a los pedidos de clientes;
+ Aumento de la competitividad y concretización de objetivos a través de la centralización de procesos, mejora en la eficiencia de la organización en tiempo real.



Controle y automatice los procesos internos a través de PHC CS BPM

MAYOR CONTROL Y EFICIENCIA A TRAVÉS DE LOS WORKFLOWS

El sistema de workflows convierten a los flujos de trabajo de la empresa en procesos automatizados. Esos procesos después se duplican en tareas asignadas por los intervinientes del proceso. Esta es una forma eficaz de acompañar el desarrollo del trabajo interno, mejorar la comunicación y optimizar el intercambio de datos entre los distintos departamentos.

En un trabajo inicial se crea un modelo de workflow para cada tipo de proceso interno tratado vía workflow.

A partir de ese momento, el usuario que inicie el proceso solo tiene que arrancar el workflow para que se generen acciones / tareas para los diversos miembros a lo largo del proceso de ejecución de tareas.

Estas tareas se presentan en el monitor de trabajo de los usuarios involucrados en cada fase del proceso para que cada uno sepa siempre qué tareas tiene pendiente y que pueda registrar su ejecución, sumándole la posibilidad de adjuntar o anexar documentos o conectarse a registros de la tarea.

Al final, solo se tendrá que cerrar la tarea para que automáticamente se genere una nueva tarea para el usuario involucrado en el paso siguiente.

Como parte integrante de BPM, podemos encontrar la posibilidad de configurar el tratamiento de e-mails.

En la práctica, sacando el máximo provecho del addin de Outlook es posible definir reglas para el tratamiento de e-mail que recibes. Estas reglas pueden desencadenar reacciones como el anexo del e-mail a un proyecto, la creación automática de un registro o inicio de un workflow, haciendo falta para ello dar la orden de ejecución del tratamiento de e-mail.

Sin duda, una ventaja enorme en la gestión de procesos que agiliza el tratamiento de e-mails y aumenta la satisfacción del partner mientras que reduce la carga administrativa de los usuarios que estarán siempre centrados en la tarea correcta.

EL PROGRAMA QUE CRECE Y SE ADAPTA A LA DIMENSIÓN DE SU EMPRESA

PHC CS está constituido por Soluciones que, a su vez, se componen de varios módulos.
Las Soluciones se dividen en 3 gamas distintas que permiten acompañar la evolución de la empresa y la adaptación de la inversión a su dimensión.

GAMAS	SOLUCIONES	
PHC CS CORPORATE	Gestión y ERP	Industria y Producción
PHC CS ADVANCED	Financiera	Logística y Distribución
PHC CS ENTERPRISE	Soporte técnico	Hostelería
	CRM	Retail
	Equipos y Proyectos	Construcción
	Flota Automóvil	Clínicas



SOFTWARE SIEMPRE ACTUALIZADO.
INVERSIÓN SIEMPRE ACTIVA.

NO DEJE QUE SU INVERSIÓN EN SOFTWARE PIERDA VALOR.
SIEMPRE ACTIVO. SIEMPRE ON.

NUEVAS VERSIONES, ALTERACIONES LEGALES Y FUNCIONALIDADES EXCLUSIVAS

Con PHC On, su inversión en software no se desvaloriza con el paso del tiempo. Al contrario, se mantiene activa aumentando el valor del software y potenciando el desempeño de toda la empresa. El servicio PHC On le garantiza el acceso inmediato a las diversas actualizaciones del software PHC CS y pone a su disposición contenidos que ayudan a los usuarios en su día a día.

Todos los años el software PHC CS lanza más de 50 nuevas funcionalidades que hacen a las empresas más innovadoras y competitivas. Con el servicio PHC On, la inversión que realiza va más allá de las novedades. Todo porque, además, tiene acceso a funcionalidades exclusivas que mantienen su inversión activa.

EJEMPLOS DE FUNCIONALIDADES EXCLUSIVAS PHC ON

+ Monitor de promociones y descuentos
+ Comunicación de documentos de facturación y compra a la AEAT (SII)
+ Búsqueda de documentos por código de barras
+ Simplificación al crear y editar listados contables
+ Pago a través de mobile Wallet
+ Gestión de vales descuento y tarjetas regalo
+ Geolocalización
+ Catálogo de productos en Web
+ Conexión automática a Dropbox® para el envío de ficheros
+ Sincronización con MailChimp® para enviar y monitorizar tus campañas de email.
+ Sincronización de Outlook® y Gmail® para ganar más agilidad en el día a día
+ Visión global de la actividad con acceso a sus dashboards en cualquier dispositivo

Descubra más sobre PHC On en:
http://www.phcsoftware.com/pe/soluciones/productos/phc-on/

BUILT FOR MORE



+ 33.000
EMPRESAS CLIENTES

Logrando resultados con pocos costes, pero mucha productividad y agilidad. Tenemos clientes por todo el mundo.

+ 200
TRABAJADORES
Innovando todos los días en España, Portugal (Lisboa y Oporto), Perú, Mozambique, Angola y Reino Unido.

+ 400
PARTNERS
Debidamente certificados para implementar y dar soporte.

+ 152.000
USUARIOS
Más productivos y atentos a nuevas oportunidades.

LIMA
AV. JAVIER PRADO ESTE 476, PISO 8,
OFICINA 102, DISTRITO DE SAN ISIDRO, LIMA

© Copyright 2020 - PHC Software. Todos os direitos reservados.