

CRMademanda

Gestión de Marketing



Gestión de Marketing

Mediante el módulo de Marketing Management el personal de su empresa tendrá acceso a la planeación, dirección y control de la actividad total de mercado de su empresa o de una división de la misma, incluyendo la formulación de los objetivos, políticas, programas y estrategias, abarcando generalmente el desarrollo del producto, la organización y asignación de tareas a las personas que han de llevar a cabo los planes, así como supervisar y controlar las operaciones de comercialización y su funcionamiento.

Este módulo comprende el ciclo entre las actividades de comercialización y el cierre de tratos. Construya y siga las campañas de la comercialización, maneje las ofertas múltiples de ventas por e-mail, y asegúrese que los comerciales y los representantes tienen la información actualizada necesaria para cerrar las ventas. Con CRM a demanda.com, las compañías están más seguras sobre cómo su dinero en marketing es gastado y cómo las campañas obtienen sus resultados.

- Minimice la distancia entre prospect y cierre de tratos
- Segmente los clientes y hágalos llegar el mensaje correcto para cada target según sus objetivos
- Genere y supervise las campañas a través de todos los canales de contacto con el cliente
- Conozca qué campañas son efectivas mediante informes parametrizables y tableros de información

Gestión de clientes potenciales

- Segmentación de prospecto según los atributos de su negocio
- Importación y exportación de listas de terceras partes
- Captura automática de clientes potenciales a través de diferentes canales
- Convierta clientes potenciales en oportunidades y asegúrese el seguimiento y continuación apropiada de la relación

Segmentación de clientes potenciales

Segmentaciones basadas en industrias, canales, lugares geográficos para lograr hacer llegar el mensaje correcto a cada uno.

Manejo de listas

Importe listas en múltiples formatos y gestione los integrantes de las mismas a través de campañas. Asegúrese de que las ofertas que genera llegan a las personas correctas.

Conversión de clientes potenciales a clientes efectivos

Diseñe reglas de negocio que direccionen los nuevos clientes hacia las personas correctas para ser atendidos clasificándolos por territorio, especialidad, experiencia, equipos, etc.

Gestión de campañas

- Acceda a vistas detalladas de la efectividad de las campañas desde el marketing hasta las ventas
- Realiza comparaciones entre campañas para ver cuáles son las que mejores resultados producen
- Captura automática de clientes potenciales a través de diferentes canales
- Convierta clientes potenciales en oportunidades y asegúrese el seguimiento y continuación apropiada de la relación

Análisis de campañas

Realice un seguimiento minucioso basado en tipo de campaña, cuentas o industrias para que los vendedores puedan comprender por qué el cliente respondió y utilizarlo para optimizar las campañas siguientes.

Testeo de campañas

Defina los parámetros de la campaña de modo que las personas que tomaran la decisión puedan aportar su visión y probar la campaña antes de su lanzamiento.

Evaluación y comparación de tipos de campañas

Compare la efectividad de cada campaña basada en correo directo, el teléfono, las demostraciones comerciales y el e-mail.

E-mail Marketing

- Asegúrese que las campañas son coordinadas a través de todos los canales de contacto con los clientes
- Monitoree las campañas para asegurarse que la información correcta le llega a la persona correcta

Diseño de E-mails

Diríjase a sus clientes a través de E-mails estándares utilizando plantillas y herramientas de diseño que aseguren que les está mostrando a ellos la mejor cara de su empresa.

Monitoreo de E-mails

Monitoree las respuestas a los mails de las campañas de marketing, incluyendo e-mails abiertos, cantidad de clic sobre los anuncios, datos de baja y prospecto generado.

Procesar E-mails de entrada

Cree estrategias de evaluación para los mails que llegan y designe los contactos automáticamente a las personas o equipos de ventas.