

Gestión de clientes

El principal objetivo de esta categoría es digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con tus clientes.

Funcionalidades y servicios

Esta solución incluye un número de horas destinadas a la parametrización para la definición de las particularidades de los procesos de comercialización, así como para la carga de datos. Estas horas se determinan, para cada uno de los segmentos de empresas definidos en el Artículo 8.2, de la siguiente forma:

- Segmento I (10-menos de 50 empleados): 40 horas de parametrización.
- Segmento II (3-menos de 10 empleados): 30 horas de parametrización.
- Segmento III (0-menos de 3 empleados): 30 horas de parametrización.

Este proceso es esencial para la posterior implantación y despliegue de la solución de digitalización que proporcionará, como mínimo, las funcionalidades y servicios que se detallan a continuación:

- **Gestión de clientes:** serás capaz de almacenar y consultar los datos de cada uno de tus clientes, desde su alta como oportunidad de negocio, y simular la compra de productos o contratación de servicios.
- **Gestión de Clientes potenciales (Leads):** podrás dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads te permitirán su gestión comercial con el objetivo de convertirlos en clientes. Adicionalmente podrás parametrizar reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.

- **Gestión de oportunidades:** tendrás la posibilidad de gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Además, podrás comprobar el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).
- **Acciones o tareas comerciales:** la herramienta te permitirá crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.
- **Reporting, planificación y seguimiento comercial:** podrás realizar seguimiento mediante indicadores (KPI's), pipeline y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función de tus necesidades. Podrás también generar informes para el seguimiento y monitorización de tu actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes podrán mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.
- **Alertas:** serás capaz de visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).
- **Gestión documental:** la solución incluirá un software para la gestión centralizada de la documentación capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a tu actividad comercial, como los que proporcionados por los propios clientes.
- **Diseño Responsive:** tendrás una interfaz funcional en todo tipo de dispositivos.
- **Integración con diversas plataformas:** dispondrás de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de toda su empresa.

Porcentajes de ejecución asociados a las fases

- Primera: 70 %
- Segunda: 30 %

Importe máximo de la ayuda

- 0 < 3 empleados (Segmento III): 2.000€ (incluye 1 usuario)
- 3 < 9 empleados (Segmento II): 2.000€ (incluye 1 usuario)
- 10 < 50 empleados (Segmento I): 4.000€ (incluye 3 usuarios)