

# 10 MOTIVI PER ADOTTARE IL CRM IN AZIENDA

## CONVERSIONE DELLE LEAD

Traccia tutte le interazioni con il prospect per aumentare il rapporto di conversione da lead a opportunità.



## AUTOMAZIONE DEI PROCESSI DI BUSINESS

Automatizza i processi di vendita, marketing e i servizi riducendo l'errore umano.



## GESTIONE CAMPAGNE

Riduci i costi delle campagne, analizza i dati e prevedi la strategia di marketing futura.



## CICLO DI VENDITA

Aiuta i commerciali a tracciare le lead e completare efficacemente il processo di vendita.

## FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI

Aiuta la tua azienda ad aumentare la soddisfazione e la fidelizzazione del cliente.



## SERVIZIO CLIENTI

Automatizza il servizio clienti per gestire reclami e suggerimenti.



## GESTIONE DELLE ATTIVITÀ

Crea e assegna attività tra le risorse in base alla disponibilità di competenze e posizione geografica.



## CANALE DI COMUNICAZIONE

Comunica con i clienti tramite i canali che preferiscono.

## COLLABORAZIONE DEL TEAM

Unisci i reparti della tua azienda (vendite, marketing e assistenza) e aumenta la collaborazione tra i team.



## GESTIONE IN MOBILITÀ

Aiuta i dipendenti ad avere accesso al "customer data" usando il proprio telefono o tablet ovunque si trovino e quando lo desiderano.

