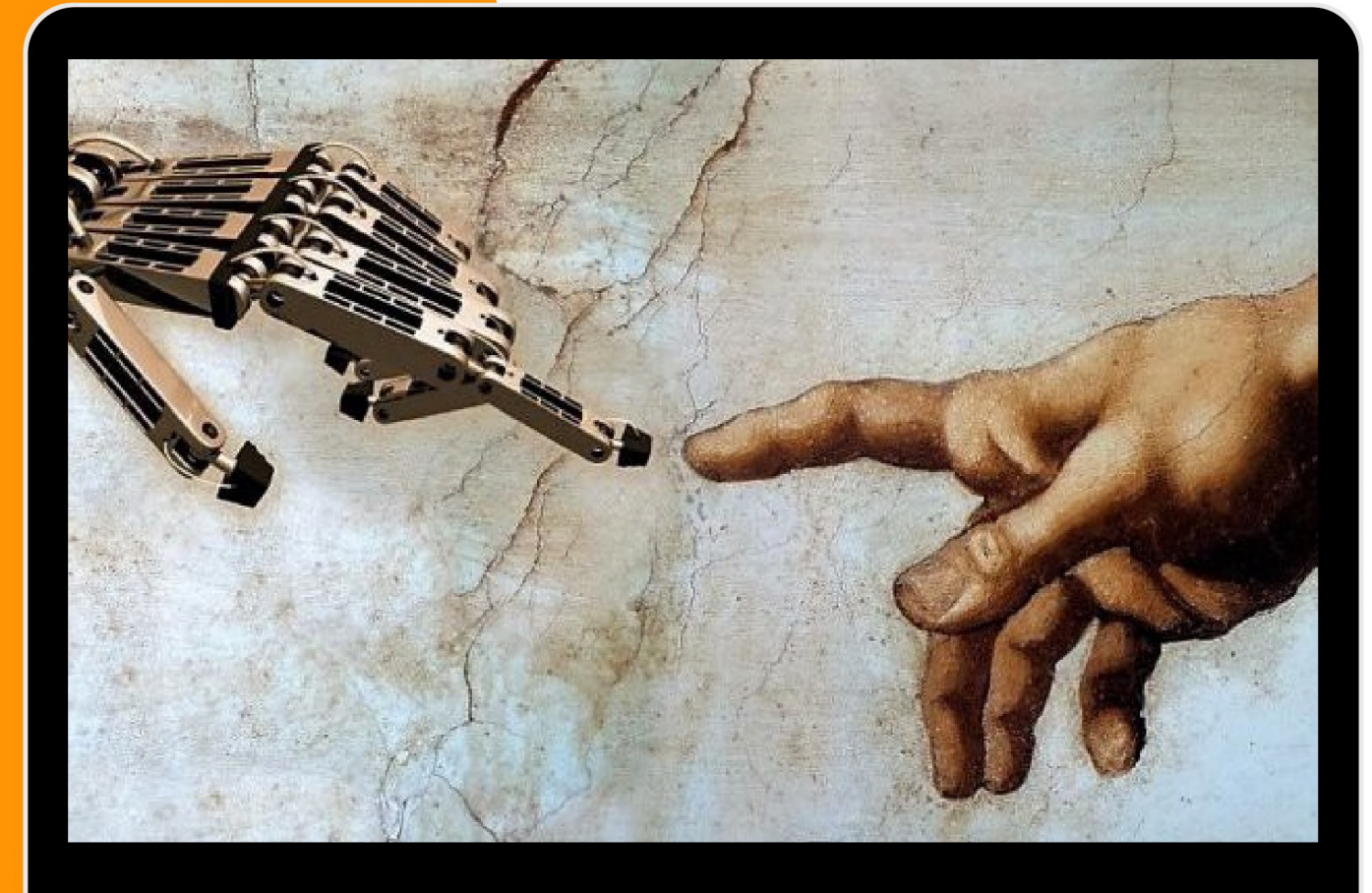


CRM Customer Relationship Managment

Gestión de Relaciones con Clientes



Acercas de Nosotros

Somos una Startup Tecnológica con presencia en Europa y LATAM con más de 18 años en el sector IT, ayudando a las empresas a realizar sus Objetivos.

Nos destacamos en las Tecnologías de vanguardia en sistemas, comunicación, automatización y procesos de agilización de negocios (Agile Methodologies).

Nuestro equipo está formado por profesionales especializados en cada uno de los servicios que ofrecemos.

Nuestro valor agregado radica en la modernización de su empresa y la mejora de la experiencia por parte de sus Clientes.



Nuestro software permite realizar una operatoria ordenada

ADQUISICIÓN -> DEPOSITO -> CONTROL EXISTENCIA -> VENTA

desde una herramienta integral que permite contar con información compartida y actualizada entre los módulos.

- Herramienta 100% web y online.
- 24hs disponible en cualquier parte del mundo y accesible desde dispositivos móviles.
- Actualizaciones periódicas.
- Costos de hosting incluidos (Hospedaje en un servidor).
- Acceso para colaboradores con definición de perfil / Rol de visibilidad personalizado.
- Capacitación
- Soporte



- **DASHBOARD**
- **PROSPECTOS**
- **CLIENTES**
- **E MAIL - MARKETING**
- **PRODUCTOS**
- **PROVEEDORES**
- **VENTAS**
- **CALENDARIOS**
- **USUARIOS**
- **REPORTES**

Dashboard

Permite mantener el foco en la información importante según el rol que cumpla en el negocio.

Los perfiles de ventas verán los leads que están gestionando y su agenda.

Los perfiles gerenciales visualizarán los KPI más importantes de la organización y actualizarán su información y actividades en tiempo real para que el equipo pueda realizar un eficaz seguimiento y toma de decisiones.

INFORMACIÓN DISPONIBLE :

- Últimos Pedidos realizados
- Últimos Leads generados
- Próximos eventos en la agenda
- Valor de Ventas mensual

La información disponibilizada es definida en función al Perfil asignado por un supervisor responsable.



Prospectos

Gestione la información de una persona o empresa que tiene el potencial para convertirse en un cliente. Analizando la calidad de cada prospecto se podrá evaluar si es realmente un prospecto para invertir tiempo y recursos en él, así como también determinar si será rentable o no.

- Nombre / Razón Social
- Número Documento / Identificación Fiscal
- Fecha Nacimiento / Fundación
- Notas
- Dirección Contacto (País-Estado-Provincia-Localidad-Calle-Código Postal)
- Datos de Contacto (Teléfono-Móvil-Email-Website)
- Redes Sociales (Linkedin-Facebook-Instagram-Twitter-Youtube-Tik Tok)
- Tipo Industria
- Estado del Lead
- Recordatorio de contacto

Esta información puede ser importada o exportada a través de un archivo tipo .CSV



Cientes

Permite gestionar clientes y contactos de manera fácil y ágil para darles así un trato preferencial fomentando la comunicación fluida.

- Nombre / Razón Social
- Número Documento / Identificación Fiscal
- Fecha Nacimiento / Fundación
- Notas
- Dirección Contacto (País-Estado-Provincia-Localidad-Calle-Código Postal)
- Datos de Contacto (Teléfono-Móvil-Email-Website)
- Redes Sociales (Linkedin-Facebook-Instagram-Twitter-Youtube-Tik Tok)
- Tipo Industria
- Estado del Lead
- Recordatorio de contacto

Esta información puede ser importada o exportada a través de un archivo tipo .CSV

Calendario

Permite organizar y planificar distintas reuniones, contactos con sus clientes o leads. A través de una simple visualización podrá tener una idea de todas sus reuniones y que necesita preparar para cada una de ellas. Equilibre la vida y el trabajo poniendo todos sus eventos en un solo calendario.

INFORMACIÓN DISPONIBLE

- Visualización de eventos diarios / semanales/ mensuales
- Recordatorio de reuniones, llamados programados
- Agendar reuniones de teleconferencia: Google Meet, Jitsi, Zoom, etc
- Programar seguimiento de reuniones (llamadas, sesiones de capacitación, etc.)
(se puede exportar para agendar con su calendario google / outlook)

Todos los eventos se actualizarán de forma automática. (Los cambios realizados se reflejarán de inmediato en su agenda de eventos compartida)

Permite el envío de email sin salir de la herramienta.

Buenas estrategias en el uso del correo electrónico puede ayudar a conectarse con sus contactos fortaleciendo las relaciones.

INFORMACIÓN DISPONIBLE

- Envío de emails
- Campañas de Email Marketing
- Automatización de envíos
- Buscador de Destinatario
- Tipo de Destinatario
- Reporte de envíos realizados para monitoreo y estadísticas: visualización/aperturas, clicks
- Firma personalizada
- Archivos adjuntos

Gestión de proveedores y contactos de manera fácil y ágil. Desde una sola ubicación visualice pedidos realizados.

INFORMACIÓN DISPONIBLE

- Nombre / Razón Social
- Datos de Contacto (Teléfono - Móvil - Email - Website)
- Datos fiscales
- Direcciones
- Pedidos realizados

Esta información puede ser importada o exportada a través de un archivo tipo .CSV

Productos

El vendedor contará con una visibilidad plena del producto que está comercializando a los distintos clientes en un solo lugar y sin depender de otros equipos de trabajo, papel o información adicional.

Contara con el conocimiento de los distintos **estados de stock de productos** (CANTIDAD MÍNIMA VIABLE – SOLICITAR REPOSICIÓN – DISPONIBILIDAD<>CANT UNID).

INFORMACIÓN DISPONIBLE

- Producto
- Marca
- Modelo
- Serie
- Foto
- Código de Barras (EAN)
- Costo / Precio de Venta al Público
- Estado Stock de Producto
- SKU



Visualiza en una sola pantalla todos los pedidos que se realizan nuestros clientes.

INFORMACIÓN DISPONIBLE

- Cliente
- Productos (con stock disponible)
- Fecha de venta
- Tipo / N° Factura
- Monto
- Fecha estimada de Entrega
- Estado del Pago
- Permite adjuntar archivos de pago
- Permite imprimir

Esta información puede ser visualizada por personal de depósito con un Perfil **solo lectura** para el control de la mercadería a despachar a través del Módulo Warehouse.

Los vendedores podrán visualizar la reducción de stock en el módulo de **Productos**

Propuesta

Nuestro **CRM** es un S.A.S (Software as a Service)

Nos encargamos del desarrollo de un software base, el mantenimiento, y los servidores en función de los usuarios.

El servicio incluye:

- 20 días del CRM estándar sin cargo.

Costo de licencia del CRM precio mensual:

u\$d 15 dólares x Usuario (incluye mantenimiento).

Mantente en contacto con nuestro equipo de expertos

No dude en contactarnos para resolver cualquier inquietud: **hello@roskus.com**

Christian Foresti 

christian@roskus.com

+34 656 865 274

Gustavo Novaro 

gustavo@roskus.com

+34 645 603 005