



PRODA  
CRM



## SOLUCION INTEGRAL PARA LA GERENCIA COMERCIAL



Introducción  
al CRM



Modalidad  
de compra



Beneficios  
esperados



Ventajas



Módulos



Características  
destacadas



Tecnología



Nuestra  
oferta de  
valor

## Introducción al CRM

**PRODA CRM** le permitirá automatizar la gestión de su fuerza de ventas, mejorando la productividad de sus vendedores, aumentando las tasas de conversión, anticipando su futuro y tomando las decisiones adecuadas a cada instante para una mejor gestión comercial.

## Beneficios Esperados

- A.** Control del proceso de venta
- B.** Indicadores clave para el proceso de negocio
- C.** Ciclos de venta más cortos y eficientes
- D.** Asignación adecuada de los recursos
- E.** Trabajos en equipo: productividad
- F.** Capitalización del conocimiento

## Nuestra Oferta de Valor

- A.** Últimas tecnologías
- B.** Alineación con el negocio del cliente
- C.** Sostenimiento de los procesos de negocio
- D.** Soporte tecnológico para el manejo del cliente
- E.** Indicadores, tendencias y tablero de comando configurable por el usuario
- F.** Servicio post-venta

## Modalidad de Compra

### ASP

La modalidad ASP permite disfrutar del sistema PRODA CRM sin realizar inversiones en licencias ni servidores, ni gastos de mantenimiento en administradores de bases de datos o abonos de data-center.

El sistema será alojado en nuestros servidores, donde se brindará un entorno seguro y disponibilidad 24x7, liberando al cliente de realizar mantenimiento y administración.

### Licencias

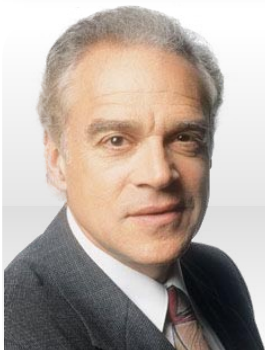
En caso que desee instalar el sistema en sus propios servidores, haciéndose cargo de la administración de servidores, puede optar por adquirir las licencias del sistema PRODA CRM.



Transforme  
**El Conocimiento** de sus **Vendedores**  
en un **Activo** de su **Empresa**



## Ventajas



### Para el Gerente General

- A.** Conocer al detalle las ventas, facturación y cobranzas realizadas, discriminando por producto, línea de productos, tipos de clientes, vendedores o cualquier otra segmentación que desee.
- B.** Anticipar las ventas y facturación por venir, pudiendo tomar decisiones estratégicas en base a ello.
- C.** Realizar un seguimiento en tiempo real de la actividad comercial haciendo más ágil y alerta la empresa.
- D.** Mejorar la satisfacción del cliente al conocer sus necesidades en forma concreta.



### Para el Gerente Comercial

- A.** Asignar objetivos a sus vendedores, recibir sus pronósticos de ventas y contrastarlos con los resultados reales.
- B.** Conocer fortalezas y debilidades de sus vendedores, segmentos de clientes a los que mejor se vende, productos más exitosos y etapas de las ventas con mejores tasas de conversión.
- C.** Evitar perder tiempo recolectando información de planillas dispersas y preparando reportes para uso propio o para presentar a la gerencia general.
- D.** Reportes de acciones, ventas y otra información en tiempo real le permitirán al gerente actuar más rápidamente frente a los hechos, autorizando descuentos o proyectando necesidades de stock.
- E.** Detectar fácilmente tendencias en segmentos geográficos, rubros o tamaño de empresas, entre otros.
- F.** Identificar los clientes más redituables.



### Para el Vendedor

- A.** Convertir “non-selling time” en “selling time”.
- B.** Recuperar tiempo que actualmente pierde cargando planillas y formularios repetidos sobre tareas realizadas y objetivos alcanzados.
- C.** Recuperar tiempo perdido en armar y enviar reportes para los supervisores.
- D.** Información en tiempo real y al alcance de la mano para ayudar a responder en forma exitosa en cada etapa de la venta.
- E.** Mejorar las tasas de conversión por la generación automática de prospectos calificados.



### Para el Responsable de Marketing

- A.** Reducir significativamente el tiempo en preparación de materiales, selección de empresas a atacar y ejecución de campañas.
- B.** Envíos masivos de correo tradicional, correo electrónico o SMS en pocos minutos, segmentando los destinatarios según multiplicidad de criterios, y posibilidad de estudiar los resultados obtenidos en base a cada acción.



## Módulos

### Ciclo Comercial

PRODA CRM le permite administrar cada etapa del ciclo comercial brindándole a su empresa las herramientas necesarias para lograr un proceso exitoso.







## Calificación y Scoring

- Defina sus propios criterios para evaluar sus clientes y prospectos, estableciendo reglas que le permitan conocer cuáles de sus prospectos califican para avanzar con cada estrategia de ventas y/o marketing.



## Oportunidades

- La gestión de oportunidades le permitirá conocer en detalle el pipeline de ventas, descubriendo fortalezas y debilidades de cada uno de sus vendedores en cada etapa, segmentando según sus necesidades por tamaño de empresa, facturación o rubro.
- Los indicadores le permitirán conocer fácilmente tasas de conversión, tiempos de inicio a cierre, grado de avance y objetivos intermedios.



## Acciones Comerciales

- Realice en forma individual o masiva acciones comerciales sobre sus prospectos y clientes.
- Envíos de correo (plantillas, etiquetas, redacción de cartas), llamadas telefónicas (grabación y luego reproducción de cada conversación mantenida), correo electrónico (envío y recepción, relacionando automáticamente el email con el contacto y/o empresa), visitas personales o envíos de mensajes de texto vía teléfono móvil (SMS).
- Prepare su agenda de acciones diarias a realizar.

The screenshots illustrate the software's capabilities in managing sales opportunities, budgets, and sales activities. The 'Oportunidades' window shows a form for creating or editing an opportunity, including fields for user, company, and opportunity details. The 'Presupuestos' window displays a detailed budget table with columns for group, quantity, product, unit price, and total. The 'Ventas' window shows a list of sales opportunities with columns for responsible person, denomination, company, campaign, status, group, and contact.

Grupo	Cant.	Producto	Moneda	Unitario	Total
16	SFM1	Abono SFM	\$	60.00	960.00
16	SFM3	Cursos SFM	\$	100.00	1600.00
16	SFM2	Implementación SFM	\$	100.00	1600.00

#	Nombre	Apellido	Denominación	Nombre	Inicio	Importe	Probabilidad	Estado
82	Molan	Alexis	sum	Consultor	22/08/2007	\$ 200.00	0.00	A3 - Intermedia
81	Molan	Alexis	Intermed	Consultor	17/08/2007	\$ 100.00	0.00	A3 - Intermedia
80	Ovellido	Mariana	Proyecto ASP	Business Coaching	10/04/2007	\$ 200.00	0.00	A2 - Contacto
79	Molan	Alexis	Proyecto	Brand	27/04/2007	\$ 200.00	0.00	A4 - Propuesta
78	Ovellido	Mariana	Proyecto CRM	Proyecto SA	07/04/2007	\$ 7.41	8.11	A1 - Nuevo
77	Ovellido	Mariana	Distribucion CRM	Asa SA	24/04/2007	\$ 8.11	8.11	A2 - Contacto
76	Molan	Alexis	Proda	Proda Software	27/04/2007	\$ 0.00	0.00	A0a - Desactivado
75	Ovellido	Mariana	Proyecto CRM	Software SA	27/04/2007	\$ 0.00	0.00	A0b - Inactivo
74	Ovellido	Mariana	Proyecto CRM	Asesora SA	27/04/2007	\$ 8.11	8.11	A2 - Contacto
73	Ovellido	Mariana	Desarrollo	Molter Figue SRL	27/04/2007	\$ 8.11	8.11	A2 - Contacto
22	Ovellido	Mariana	Proyecto CRM	Sistemas SA	27/04/2007	\$ 1022.00	10.56	A5 - Estable



## Presupuestos y Ventas

- Prepare cada una de las cotizaciones y presupuestos para enviar a sus clientes.
- Registre las positivas y emita notas de ventas, discriminando productos, cantidades, condiciones de venta y descuentos ofrecidos.
- Establezca flujo de trabajo para definir qué etapas de la postventa se cumplieron.



## Módulos



### Facturación y Cobranzas

- » Administre facturación y cobranzas desde el sistema, o integre con su sistema actual, permitiendo ver el estado de cuenta de cada uno de sus clientes a la hora de comenzar una nueva venta cruzada.
- » Compare la facturación y cobranzas con las ventas realizadas, objetivos y pronósticos.



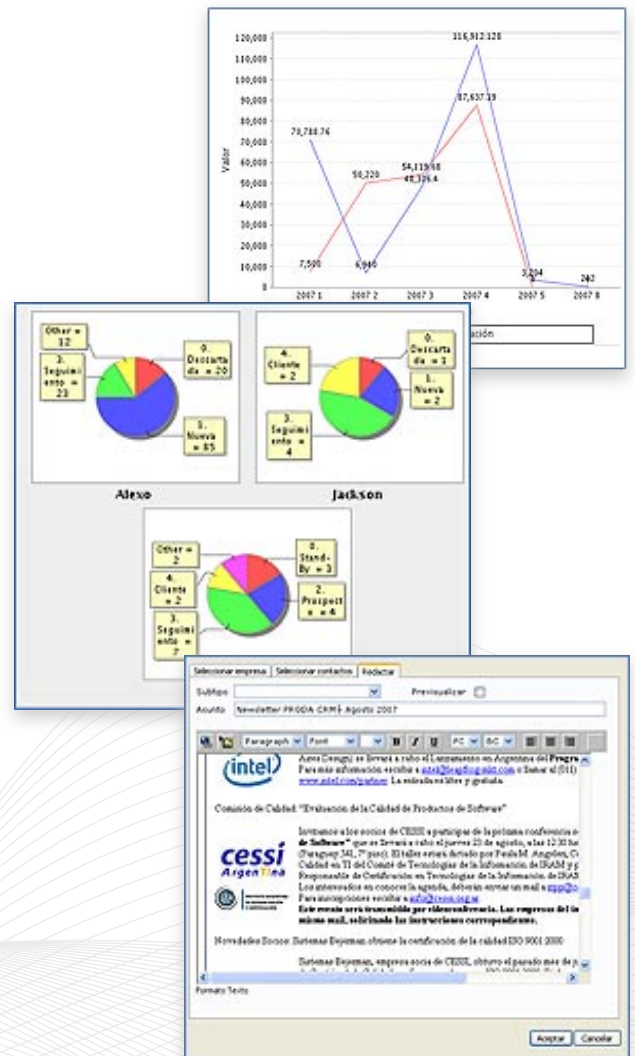
### Reportes

- » Consulte en la amplia base de reportes disponibles o cree fácilmente los suyos, exportando los datos en formato gráfico (tortas, barras o líneas), o a programas externos (Microsoft Excel, Adobe PDF).



### Masivo

- » Administre y realice sus campañas de marketing masivas de envío de correo electrónico, correo tradicional, SMS (mensajes de texto a teléfonos móviles) y llamadas telefónicas.
- » Envíe newsletters periódicamente a sus clientes y prospectos.





## Características Destacadas



### Tablero de comando

Facilmente pueden crearse distintos tableros de comando, con gráficos que le permitirán seguir en tiempo real el desempeño de su equipo de ventas. Arme distintos tableros para cada perfil de usuario y permita que sus vendedores sigan día a día su performance.



### Escritorio de trabajo configurable

Configure el escritorio de trabajo para encontrar a mano todo lo necesario para realizar las tareas operativas más comunes.



### Fuentes de datos externas

PRODA CRM permite integrar el sistema con fuentes de datos externas, como NOSIS, Paginas Doradas, AFIP o BCRA, para verificar fácilmente datos filiatorios, acceder a información crediticia de cada prospecto o cliente o cualquier otro dato necesario para ayudar a concretar una venta.



### SMS

Integración total con telefonía móvil mediante mensajes de texto, para consultar desde cualquier ubicación información sobre la gestión de ventas.



### Masivo

Realice desde el sistema, de modo muy sencillo, acciones de marketing en forma masiva. Envíos de correos electrónicos, correos tradicionales, llamadas telefónicas o envíos de mensajes de texto a teléfonos móviles (SMS).



### Reportes multidimensionales

Reportes sobre cualquier indicador que necesite, como cantidad de empresas, oportunidades, acciones realizadas, ventas, facturación, tasas de conversión o tiempos de inicio a éxito, segmentando por múltiples dimensiones como tamaño de empresas, facturación anual, rubro, origen del prospecto o cualquier otra segmentación que su empresa utilice. Exportación automática de los datos en formato gráfico (tortas, barras, líneas) o a aplicaciones externas (Microsoft Excel y Adobe PDF).



### Email integrado

El sistema le permite administrar su correo electrónico en forma total o compartida junto con su cliente de corre preferido (Microsoft Outlook, GMail, Thunderbird, etc). Automáticamente asociar emails recibidos o enviados con la empresa correspondiente, permitiendo mantener todos los datos en un repositorio único.



### Seguridad de acceso a la información

Administración de los usuarios asignando a cada uno un perfil distinto, permitiendo seleccionar que operaciones puede realizar, sobre qué empresas y en qué condiciones definiendo así a qué información tiene acceso.



## Tecnología

**PRODA CRM** se encuentra desarrollado con tecnología de última generación, lo que le asegura que su inversión en software no quedará obsoleta en pocos años.

**PRODA CRM** se destaca por sobre otras aplicaciones web por su moderna interfaz RIA (Rich Internet Application) desarrollada con tecnología AJAX/HTMLi, lo que le permitirá obtener velocidades de trabajo muy superiores a las de otros productos competidores.



**PRODA CRM** corre sobre servidores de aplicación compatibles con la norma J2EE, como JBoss, Websphere o BEA, con motores de bases de datos Oracle, SQL Server, PostgreSQL o MySQL.

**PRODA CRM** está desarrollado bajo tecnología JAVA/J2EE, utilizando los frameworks Open Source más maduros y reconocidos del mercado como Hibernate, Castor o Lucene.

## Requerimientos

### Versión ASP

Sólo se requiere un navegador de Internet (Microsoft Internet Explorer 6.0+) y conexión banda ancha. Se recomienda Pentium III o AMD Athlon o superior, con 256MB RAM y Windows XP.

### Versión Licencias

Para los usuarios los requerimientos son los mismos que para la versión ASP. Para el servidor se recomienda Pentium IV o AMD Athlon 64 X2 con 2GB RAM.



## Contáctenos

Solicite una demo sin compromiso a uno de nuestros ejecutivos de ventas, comunicándose al Tel. **5811-0954**

Para mayor información, visite [www.prodacrm.com](http://www.prodacrm.com)