



¿QUÉ TE PERMITE UN CRM?

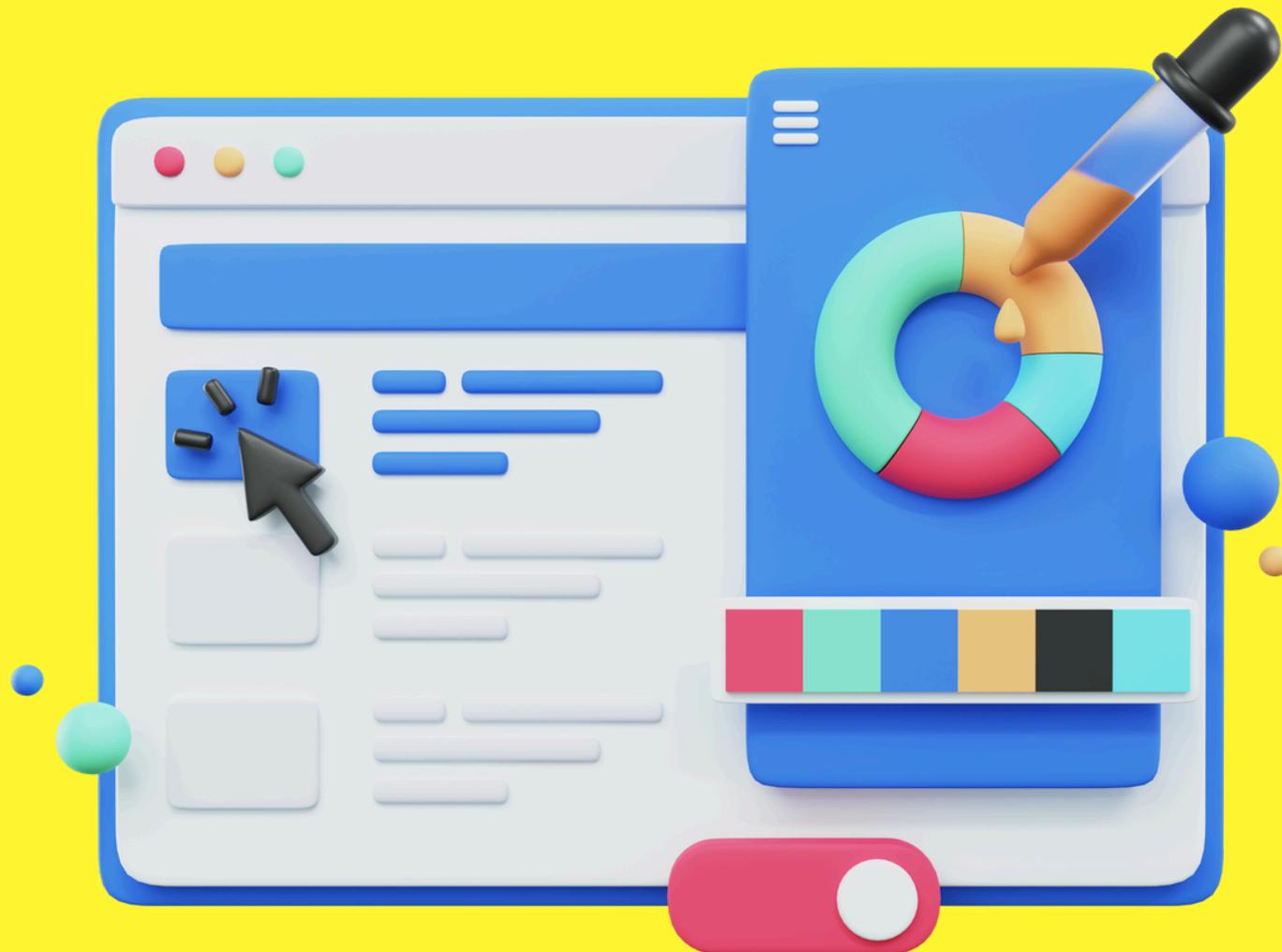
Respuesta rápida:
lo que te puedas imaginar y más



HACER LLAMADAS Y ENVIAR MENSAJES



DISEÑAR WEBS, EMBUDOS Y 'LANDING PAGES'



INTEGRARSE CON GOOGLE Y REDES SOCIALES EN LAS QUE REALIZAS PUBLICIDAD PARA VER LAS MÉTRICAS



MONITORIZAR EN TIEMPO REAL LAS ACTIVIDADES DE CADA CONTACTO:

- >> CUÁNDO VISITA TU WEB**
- >> A QUÉ WEBINARS ASISTE**
- >> QUÉ MAILS ABRE Y CUÁLES NO**
- >> QUÉ DOCUMENTOS SE DESCARGA**
- >> ETC.**



ESO SÍ, ES FUNDAMENTAL QUE...

- >> Actualices permanentemente tu CRM**
- >> Lo alimentes con la información adecuada.**

¡CUÁNTO MÁS LE DES, MÁS TE DEVOLVERÁ!

Un buen ejemplo es Odoo, a cuyo CRM se puede acceder de forma gratuita

odoo



NO TE CIÑAS A APUNTAR EN EL CRM SÓLO LO EVIDENTE DE CADA CONTACTO CON EL CLIENTE (NECESIDADES, INTERESES, OBJECIONES, ETC.)

Puedes anotar también aspectos relacionados con:

- >> La actitud del cliente** (centrado o despistado, cordial o tenso, etc.)
- >> Las circunstancias de la visita** (espera excesiva, coincidencia con vendedores de tal competidor)
- >> Otras cuestiones** que te puedan ayudar a hacer un seguimiento más personalizado.

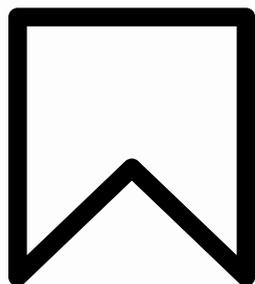




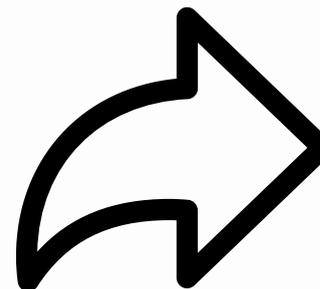
¿TIENES CRM? ¿QUÉ VENTAJAS DESTACAS?



COMENTA



GUARDA



COMPARTE

