

+Software™

El Valor Económico
Agregado de
eMercuryCRM™
en su Empresa



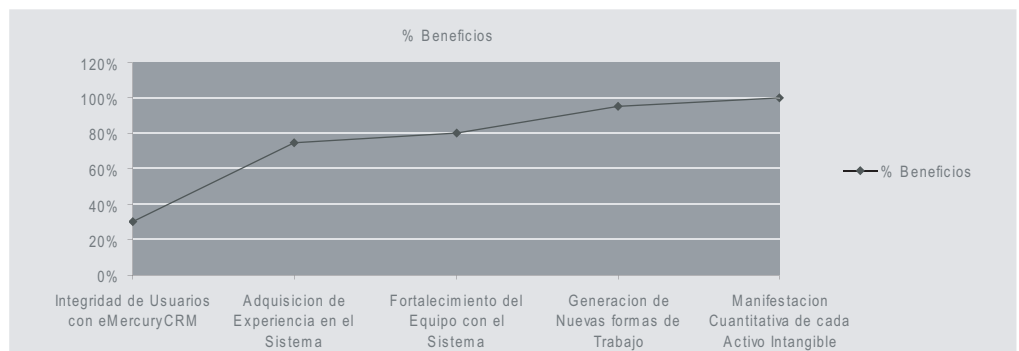


El Valor Económico Agregado de eMercuryCRM™ agregado a su Empresa

La Gestión de Marketing, Servicios al Cliente y Ventas demanda calidad en dos tipos de servicio. Por un lado el que da la cara al interior de la Empresa, entre cada uno de los Equipos de trabajo y por otro los servicios de cara al Cliente. Estos servicios demandan exactitud de la información, pero no solo eso. Sino claridad, unificación y comunicación en tiempo real. Las herramientas eMercuryCRM fortalecen cada uno de los Activos Intangibles lleva al camino de la Generación de Valor:

Objetivos	Servicio del Equipo de Trabajo	Elementos de eMercuryCRM	Activos Intangibles
<ul style="list-style-type: none"> * Aumentar las ganancias de venta * Adquirir clientes mas rentables * Aumentar relaciones rentables a largo plazo con los clientes. * Aumentar la retención del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> * Gestión de contactos * Análisis de resultados * Gestión de apoyo a mas cierres de venta. * Disminuir los errores detectados. 	<ul style="list-style-type: none"> * Seguimiento del Proceso de Venta. * Campañas * Automatización de la fuerza de ventas. * Servicio al Cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> * Satisfacción del Cliente * Asignación de recursos de acuerdo al beneficio obtenido. * Aprovechar las oportunidades en cada etapa de la Empresa. * Prestigio de la Cartera de Clientes

Las métricas para medir el alcance de la inversión en eMercuryCRM esta ligado a la capacidad de cada Empresa para explotar los Activos Intangibles de la Empresa en cada Fase del Proyecto después de la Implementación:



Integridad de Usuarios con eMercuryCRM

Desorganización, desinformación y otras prácticas comunes; a partir de la Implementación de eMercuryCRM dan paso a su eliminación por medio de: Acuerdos en los equipos de trabajo para mejorar los Procesos.



Adquisición de Experiencia en el Sistema

Después de la mejora de los procesos de negocio. En la Operación surge una alineación total, que genera nuevos mecanismos de monitoreo de Proceso Clave.



Fortalecimiento del Equipo con el Sistema

La dinámica del Equipo con eMercuryCRM se hace una sola fuerza, donde juntos resuelven problemas. se fortalece la operación de la Empresa, el equipo maneja la última información a tratar en la junta y con el acceso a los datos exactos toma decisiones.



Generación de Nuevas formas de Trabajo

Un común denominador de Empresas que utilizan eMercuryCRM es la correcta Planeación en los Centros de Operación Estratégica, es decir la conducta de la empresa en cada interacción con el Cliente ya no es mas una reacción del momento. Crear acciones estratégicas con el respaldo de una Empresa formada integralmente.

Manifestación Cuantitativa de cada Activo Intangible

Los vínculos entre el uso del sistema y los activos intangibles generados detonan cualitativos de Valor para Empresa ejemplo de ello son:

- % Prospectos
- % Oportunidades Nuevas
- % Ventas por Clientes Nuevos
- % Ventas Cruzadas

Es cierto que los beneficios se alcanzan con buenas practicas en eMercuryCRM y buena preparación de los usuarios. Pero para tener un conocimiento cierto de ellos es importante hacer 2 cosas:

- + Medir antes y después de eMercuryCRM los parámetros económicos y productivos de la Empresa.
- + Definición de Objetivos que se desean alcanzar con el Proyecto.



El Valor Económico Agregado de eMercuryCRM™ agregado a su Empresa

Medir continuamente los ratios definidos y bien ubicados ayuda a visualizar la evolución de la productividad en la empresa. Tras la implementación va a ser fácil identificar las mejoras en el Proceso de Venta, Alineación de la Fuerza de Ventas, Asignación de Recursos a los Puntos más Rentables, entre otros. Con esta información se puede ayudar a acreditar o descartar la inversión realizada.

En buen Tiempo.

Con eMercuryCRM cada usuario navega por los datos de la operación trasformada en información valiosa. Los alcances de la tecnología Aplicada a su Negocio no tienen un tiempo definido. Porque cada Empresa tiene niveles diferentes de Gestión y enfoque en cada Fase. Porque cada Empresa cuenta con niveles de conocimiento y experiencia para el desarrollo de estrategias en eMercuryCRM.

La explotación de las herramientas en eMercuryCRM no depende del tamaño de la Empresa, su Sector o giro, sino de identificar sus necesidades de información. Y vestirlos con eMercuryCRM para generar Estrategias de Negocio la clave es detectar y tomar las oportunidades en equilibrio con sus recursos y objetivos:

