



# SIGRID CRM

Gracias a Sigrid CRM nuestra empresa trabajará como un equipo, conociendo cada una de las necesidades de nuestros clientes, lo que se traducirá rápidamente en un incremento de las ventas.

SIGRID *erp* MENFIS *go* docuCONTA<sup>®</sup> x̄ȳz̄bim menfisonline  
menfisBoc<sup>®</sup> emedos MENFIS Reader net21g<sup>®</sup> visor Facturae<sup>®</sup>



Sigrid CRM gira entorno al concepto Oportunidad, centrando todas sus funcionalidades en la consecución de un mayor número de oportunidades, más eficaces, y por tanto, con mayores posibilidades de éxito.

## Gestión de clientes y referencias (clientes potenciales)

Alta de todos sus datos (direcciones, contactos, agente asociado, etc.), registro y consulta de las actividades relacionadas con cada uno de los clientes y/o referencias.

## Subtipos de Registros

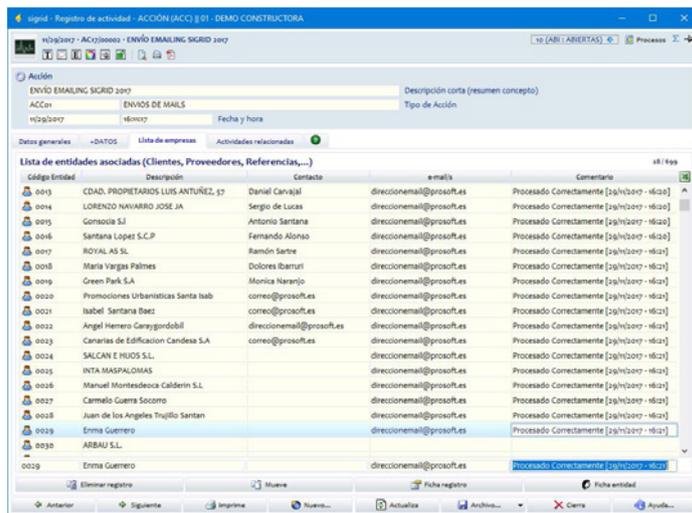
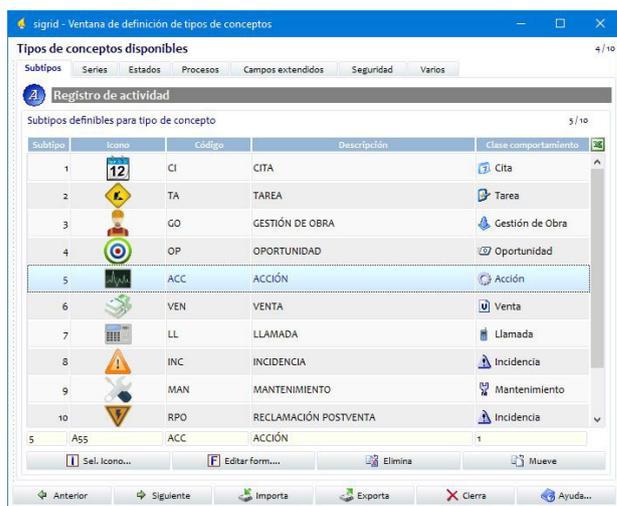
Subtipos de Registro de Actividad predefinidos (Cita, Oportunidad, Llamada, Emailing, etc.), siendo posible modificar y aumentar los mismos. Además, cada subtipo lleva asociada una clase de comportamiento que define su ficha.

## Ventana de búsqueda de registros de actividad

Filtro por Clase, Tipo, Estado, Fechas, Código y/o resumen, además, de las condiciones específicas de búsqueda que deseemos

## Campañas de Emailing

Gracias a Sigrid CRM tiene la posibilidad de generar campañas para envío de emailing (con texto plano o utilizando plantillas html), y hacer el seguimiento de ese envío desde la misma aplicación.



## Registros de actividad

Ficha de cada registro de actividad (Empleado alta, asignación, evento relacionado, cliente/referencia, contacto en el cliente, actividad origen, documentos adjuntos, observaciones etc.) con campos predefinidos, y la posibilidad de añadir nuevos

## Flujo de trabajo personalizable

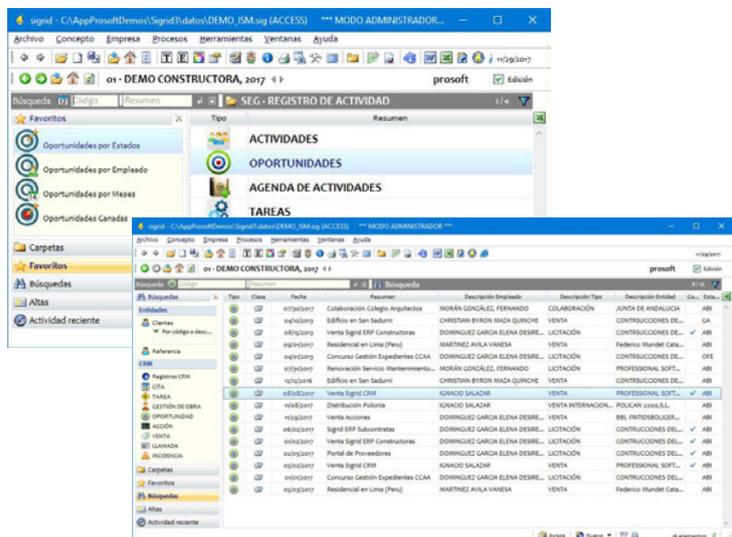
Posibilidad de definir los flujos de trabajo para cada tipo de registro, así como los procesos necesarios para el paso de un estado a otro (aprobación mediante firmas, comprobación de campos, avisos a usuarios, etc.)

## Alta y seguimiento de Eventos

Creamos cada evento que la empresa organice o en el que vaya a participar (feria, presentación, envío de emailing), y relacionamos todas las acciones que se desprendan como consecuencia. Esto nos permite valorar la rentabilidad real de cada una de nuestras acciones.

## Importación de datos

Tiene la posibilidad de migrar de manera automática un listado de Excel con sus clientes actuales, o en cualquier momento importar listados de clientes potenciales



## Sencillez

Acceso instantáneo a toda la información de los clientes de manera muy sencilla e intuitiva

## Seguridad

Mediante la gestión de roles y usuarios, permitimos consultar, crear, modificar o eliminar los conceptos relativos a sus labores diarias, únicamente a los empleados designados

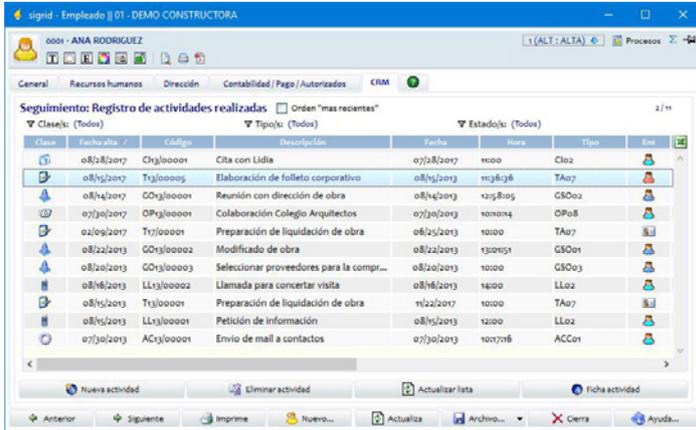
## Seguimiento Fuerza de Ventas

Seguimiento comercial de los agentes y de toda su actividad diaria asociada a clientes y referencias (llamadas recibidas, realizadas, oportunidades de venta, tareas realizadas, tareas pendientes, etc.). Sigrid CRM permite de forma sencilla, llevar a cabo un mayor seguimiento comercial de su equipo de ventas, maximizando sus resultados en poco tiempo

Sigrid CRM permite gestionar el ciclo completo de la actividad comercial de nuestra empresa (marketing, ventas, atención al cliente), controlando de manera sencilla todas las tareas de nuestros agentes comerciales, lo que nos facilitará aumentar la cantidad y la calidad de las oportunidades de venta.

## Tareas asociadas a un empleado

Es posible asignar tareas a cada empleado, y consultar en todo momento el estado en el que están



Clase	Fecha de inicio	Código	Descripción	Fecha	Hora	Tiempo	Est.
	08/28/2017	CR3/00001	Cita con Lidia	07/28/2017	10:00		Clas2
	08/15/2017	TR3/00005	Elaboración de folleto corporativo	08/15/2017	11:30:36		TA07
	08/14/2017	CR3/00001	Reunión con dirección de obra	08/14/2017	12:5:30:5		CR002
	07/30/2017	OP3/00001	Colaboración Colegio Arquitectos	07/30/2017	10:10:14		OP08
	02/09/2017	TR3/00001	Preparación de liquidación de obra	08/25/2017	10:00		TA07
	08/22/2017	CR3/00002	Modificado de obra	08/22/2017	13:05:51		CR001
	08/20/2017	CR3/00003	Seleccionar proveedores para la compr...	08/20/2017	10:00		CR003
	08/16/2017	LI3/00002	Llamada para concertar visita	08/16/2017	14:00		LL02
	08/15/2017	TR3/00001	Preparación de liquidación de obra	11/22/2017	10:00		TA07
	08/15/2017	LI3/00001	Petición de información	08/15/2017	12:00		LL02
	07/30/2017	AC3/00001	Envío de mail a contactos	07/30/2017	10:07:08		ACC01

## Información

Sigrid CRM dispondrá de toda la información comercial de su empresa, haciéndola accesible a todo su equipo, y utilizándola para crear oportunidades más eficaces.

## Segmentación

Realización de campañas de marketing más efectivas gracias a la posibilidad de segmentación de toda la información (por zona, producto, campaña, etc.)

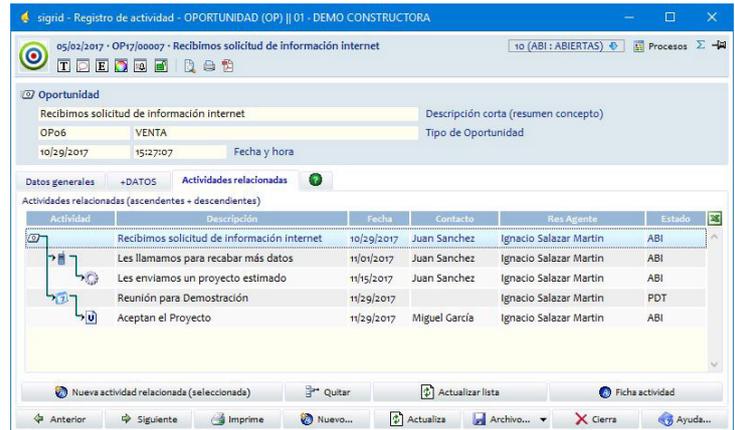
## Un Método de Trabajo

Gracias a Sigrid CRM estableceremos un sistema de trabajo homogéneo para todo nuestro equipo de ventas, automatización incluso de las comunicaciones con nuestros clientes, referencias y proveedores

Seguimiento de los registros de actividad para cada Cliente/Referencia  
Informes dinámicos que le permiten localizar tendencias, comportamientos y oportunidades de venta

## Registros de actividad asociados

Es posible asociar las diferentes tareas y actividades, para obtener la trazabilidad completa desde la generación de una oportunidad hasta su venta.



Actividad	Descripción	Fecha	Contacto	Res. Agente	Estado
	Recibimos solicitud de información internet	10/29/2017	Juan Sanchez	Ignacio Salazar Martin	ABI
	Les llamamos para recabar más datos	11/01/2017	Juan Sanchez	Ignacio Salazar Martin	ABI
	Les enviamos un proyecto estimado	11/15/2017	Juan Sanchez	Ignacio Salazar Martin	ABI
	Reunión para Demostración	11/29/2017		Ignacio Salazar Martin	PDT
	Aceptan el Proyecto	11/29/2017	Miguel Garcia	Ignacio Salazar Martin	ABI

## Integración con la Gestión Empresarial

Sigrid CRM junto a Sigrid Gestión Empresarial, nos facilita disponer de todos los documentos administrativos y contables vinculados a un cliente o referencia (solicitudes de información, direcciones, ofertas, pedidos, facturas, etc.). De esta manera sabemos en tiempo real si el cliente tiene facturas por pagar, cuándo fue su último pedido, o si nos está solicitando una oferta que ya nos solicitó tiempo atrás.

## Características Generales

- » Múltiples ejercicios en línea
- » Multiempresa
- » Múltiples niveles de seguridad mediante roles y usuarios, para acceso, edición, creación y eliminación de conceptos
- » Control de usuarios y grupos de trabajo, pudiéndose programar los permisos
- » Carpetas de aplicación con procesos, tareas configurables y adaptadas a las necesidades del usuario y la empresa
- » Parametrización de los flujos de trabajo para cada concepto
- » Generación y edición de informes a nivel usuario
- » Compatibilidad y traspaso de datos a Office 2016, 2013, 2000 y XP
- » Gestión Documental

mundosigrid.com



### Módulos relacionados

Sigrid Gestión Empresarial  
Sigrid Calidad Evaluación Proveedores  
Sigrid Portal Proveedores  
Sigrid Factura Electrónica