



CRM*

GRAPHISOFT
BY RHAPSO

El CRM o Gestión de la Relación con los Clientes, permite manejar toda la información intercambiada en su empresa y también con sus clientes y los proveedores. Este modulo permite **recoger, organizar, seguir y utilizar la información**, integrándola completamente en el sistema de gestión Graphisoft.

Compartir la información sobre los clientes, proveedores...

Independientemente del tipo: e-mails, faxes, mensajes internos, notas, informes comerciales, seguimiento de presupuestos, etc. toda información se registran en el sistema.

Un e-mail entrante puede ser **automáticamente enlazado a una empresa** (si la dirección del autor es reconocida), a un **presupuesto** o a un **trabajo** (si la referencia es reconocida en el texto del mensaje).

Es una herramienta indispensable para manejar los informes comerciales, los historiales de contactos, el seguimiento de los presupuestos, envíos por correo, y también los historiales de trabajos: intercambio de pruebas con el cliente, peticiones de precios a los proveedores y subcontratistas, etc.

Adj.	Fecha Nota	Nombre Empresa	Título Nota	Tipo de nota Nota	Modo de	Recordatorio
	14/05/2008 16:53	CADEXO	Modificación de precio: Presupuesto nº 210/5 "Mapa"	Estimate price modification		No recordar
	03/02/2009 11:45	CADEXO	Carta de confirmación: Presupuesto nº 337/1 "Catálogo	Comercial	Email enviado	No recordar
	03/02/2009 11:45	CADEXO	Presupuesto nº 337/1 "Catálogo "LA LUNA"", nº 337/2			No recordar
	03/02/2009 11:47	CADEXO	Modificación de precio: Presupuesto nº 337/1 "Catálogo	Modificación del precio venta		No recordar
	03/02/2009 11:52	CADEXO	Clear: pedido nº 2009020002 "Catálogo "LA LUNA""	Comercial		No recordar
	10/02/2009 16:33	CADEXO	Factura: pedido nº 2008060028 "Libreta ESCOLAR"	Técnica		No recordar
	23/06/2009 17:12	CADEXO	Modificación de precio: Presupuesto nº 377 "Hoja "PR	Modificación del precio venta		No recordar

Antes	Después	
Coefficiente en total	0,00 %	-3,04 %
Total de presupuesto	2.174,75 €	2.000,00 €
	2.174,75 €	2.000,00 €
Coefficiente a añadir, 1000	0,00 %	0,00 %
Total + 1000	492,74 €	492,74 €
	492,74 €	492,74 €

Principales características

- Crear ficheros de clientes con campos personalizados
- Registrar todas la información clasificada por tipo (comercial, técnica, etc.)
- Seguir operaciones
- Informar o asignar tareas a otros usuarios (notas internas)
- Consultar historiales de clientes
- Estar informado de nuevas asuntos o tareas a realizar
- Tener un enlace automático entre los e-mails recibidos y los objetos relacionados (presupuestos, trabajos...)
- E-mailings, mailing masivo...

¿Per que un CRM?

- Incrementar la calidad del servicio gracias al mejor conocimiento de sus clientes
- Mantenimiento de sus clientes
- Obtener nuevos clientes
- Incrementar las ventas

Nota (*): Customer Relationship Management