

# ¡Controle su negocio!

## Logical Concept® **CRMPro**

Seguimiento de clientes

*Haga crecer su negocio conociendo las necesidades de sus clientes brindándoles un excelente servicio.*



Ideal para PyMEs

### Características

- Maneje campañas de Marketing
- Genere e identifique oportunidades de venta
- Optimice y personalice el seguimiento de sus clientes
- Venda más bajando costos operativos

### Beneficios

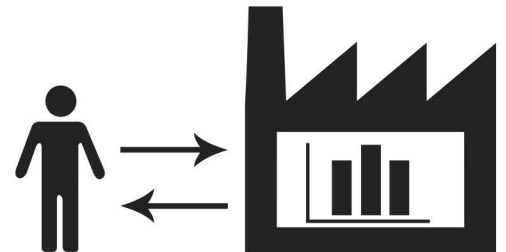
- Gestión y seguimiento de la información del cliente
- Mejora del servicio al cliente
- Reducción de pérdidas de clientes potenciales
- Fidelización de clientes

**Sea más competitivo y exitoso anticipándose a las necesidades de sus clientes llevando una gestión efectiva de sus relaciones.**

**CRMPro** es una herramienta estratégica que trabaja en plataforma Windows® diseñada específicamente para las PyMEs cuyo objetivo sea identificar, adquirir y retener a los clientes potenciales para su negocio, generando una estrategia de negocios centrada en ellos permitiéndole llevar un seguimiento adecuado de sus necesidades desarrollando productos y servicios a su medida. Logical Concept® CRM es fácil de instalar, de sencilla operación y es capaz de funcionar en red (se requiere de una licencia de Logical Concept® CRM por cada computadora en la red en que desee utilizar el sistema).

Con **CRMPro** al gestionar y maximizar la información de sus clientes dándoles el seguimiento adecuado con procesos optimizados y personalizados, usted podrá mejorar el servicio a sus clientes, mejorar sus ofertas y reducir sus gastos, incrementar sus ventas por ventas a clientes actuales así como por ventas cruzadas, identificar clientes potenciales que generen mayores beneficios a su empresa, hacer que sus clientes lo busquen y le sean fieles.

Con **CRMPro** y un correcto enfoque estratégico tanto personal como de procesos usted podrá aumentar el nivel de servicio generando más y nuevas oportunidades de contacto y negocio entre su empresa y sus clientes promoviendo un buen desarrollo de su negocio.



**Cuente con la información actualizada sobre sus clientes, ofertas y ventas realizadas**



Centro de Asesoría al cliente:  
Área Metropolitana: (55) 2591 0563  
Interior de la República: 01 800 019 LOGI (5644)  
asesoria@logicalconcept.com  
www.logicalconcept.com



Logical Concept®  
**CRMPro**  
 Seguimiento de clientes

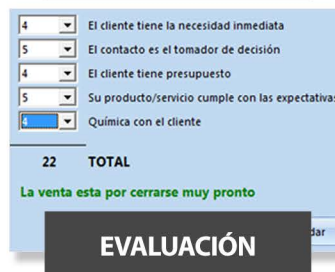
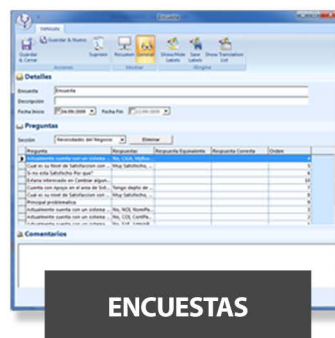
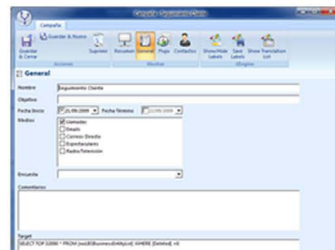
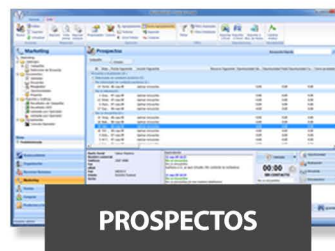
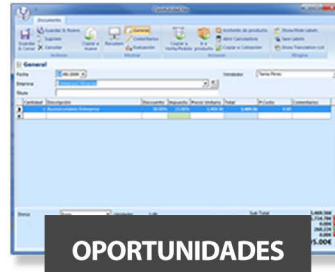
CRMPro se puede conectar para funcionar en red. Existen 2 versiones de CRMPro, dependiendo de las necesidades de cada negocio.

## Funcionalidades clave de CRMPro:

- Manejo fácil y sencillo de su catálogo de empresas.
- Manejo y seguimiento de prospectación y oportunidades.
- Administración de la información personal de los empleados, manejo de puestos y perfiles.
- Manejo de contactos y sincronización de los mismos en Microsoft® Office Outlook®
- Creación de campañas de mercadotecnia y proyectos.
- Manejo y seguimiento de encuestas, llamadas y correos electrónicos.
- Creación y envío de correo electrónico masivo a sus prospectos, clientes y contactos.
- Capacidad de integración con Microsoft® Office®.
- Manejo de catálogo de productos, servicios y precios de lista
- Seguridad de accesos a usuario fácil de configurar.
- Capacidad de manejar diferentes divisas facilitando las conversiones del tipo de cambio y manteniendo actualizada la información en su sistema. Registre todas las divisas que maneje y se mantendrán con el tipo de cambio actualizado vía Internet.
- Tener las empresas que usted necesite a través de la utilización de diferentes archivos de bases de datos, los cuales representarán cada uno a una empresa con información diferente.
- Crear formatos a la medida.
- Capacidad de uso por varios usuarios.
- Interoperabilidad en red y vía internet

## Beneficios de CRMPro:

- Contará con la información actualizada sobre sus clientes, las ofertas y ventas realizadas, evolución, plazos de entrega, incidencias, etc. desde cualquier momento y lugar.
- Su personal de ventas ya no perderá tiempo en organizar la información o elaborar reportes de visitas, informes de clientes, seguimientos, etc. invirtiéndolo mejor en su tarea principal que es vender.
- Podrá contar con la información de cada segmento de sus clientes: sus características, rentabilidad, potencial de crecimiento, tendencias, fidelidad, etc.
- Podrá definir nuevos productos y/o servicios adaptados a las necesidades de cada uno de los segmentos de sus clientes.
- Base de datos organizada con toda la información relativa a los clientes, evitando que esté dispersa en bases de datos departamentales, agendas personales, anotaciones, tarjeteros, etc.
- Planes de ventas, fijación de objetivos y control de ventas mejor organizados y definidos.
- Seguimiento de oportunidades efectivo con procesos correctamente desarrollados.
- Podrá medir la efectividad de sus campañas de marketing.
- Comunicación entre los departamentos de marketing, ventas y atención al cliente.



### Requerimientos de Software:

- Windows 8, Windows 7, Windows XP o Windows Vista (para PC de escritorio o portátiles).
- Windows Server 2000 o Windows Server 2003 (para servidores).
- Para utilizar CRM se requiere de al menos una licencia de BusinessAdmin.

Se requiere de una licencia de BusinessAdmin por cada computadora donde se desee utilizar el sistema, cada licencia es válida únicamente para la sesión de usuario de Windows donde se halla instalado originalmente.

### Requerimientos mínimos de Hardware:

- Procesador Pentium IV 1.5 GHZ en adelante.
- 128 MB en Memoria RAM.
- 600 MB mínimo disponible en Disco Duro.
- Tarjeta de red (solo si requiere instalarlo en red).

### Ideal para todo tipo de Negocio:

- Materiales de construcción
- Abarrotes
- Papelerías
- Electrónicos / Computación
- Librerías
- Farmacias
- Florerías
- Talleres
- Salones de Belleza
- Mueblerías
- Carnicerías
- Jugueterías
- Ferreterías
- Zapaterías, etc.