

Herramienta para la gestión de clientes

■ ¿EN QUÉ CONSISTE?

Solución destinada a implantar herramientas que centralizan la información sobre clientes actuales y potenciales. Estas herramientas ayudan a seguir el ciclo de vida del cliente, gestionar relaciones, automatizar seguimientos y mejorar la satisfacción del cliente, contribuyendo a un enfoque más estratégico y efectivo en la gestión de relaciones comerciales en entornos rurales.

■ ¿PARA QUÉ SIRVE?

El objetivo principal es mejorar la relación con los clientes además de optimizar todos los procesos y actividades que se desempeñan en la explotación agraria o pyme con relación a la gestión y atención de estos. Por otro lado, persigue:

- **Segmentar clientes:** según sus necesidades, comportamientos de compra y preferencias, permitiendo estrategias de marketing y servicios más personalizados.
- **Analizar el comportamiento del cliente:** entender el comportamiento de compra de los clientes, identificando patrones y oportunidades de cross-selling y upselling.
- **Gestionar el ciclo de vida del cliente:** desde la adquisición hasta la retención y lealtad, mediante herramientas de automatización y seguimiento.
- **Gestionar campañas de marketing:** ejecutar campañas de marketing más efectivas mediante la segmentación precisa de clientes y la medición del rendimiento de las campañas.
- **Integrar con los canales de venta:** integrar las herramientas de gestión de clientes con los canales de ventas, como tiendas en línea o puntos de venta físicos, para garantizar una experiencia coherente.
- **Colaborar entre departamentos:** facilitar la colaboración entre equipos, como ventas, marketing y servicio al cliente, para garantizar una visión integral y coherente de la relación con el cliente.

■ ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?



Eficiencia

Automatizarás tareas, facilitando el trabajo y ahorrando tiempo a la hora de realizar trámites relativos a los clientes como, por ejemplo, la creación de facturas.



Colaboración

Promocionarás el **valor de marca** al demostrar el compromiso de la explotación agraria o pyme con la satisfacción y beneficio continuo de sus clientes.



Toma de decisiones

Centralizarás la **información relativa a los clientes** en una sola herramienta, facilitando así su consulta y análisis.



Productividad

Incrementarás la productividad y las ventas captando a **clientes nuevos y fidelizarás a clientes** ya existentes en menos tiempo mediante las distintas herramientas que integran el software.

■ ¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA?



Personalización

Personalización de la herramienta hacia tus clientes mediante el análisis detallado de sus necesidades, preferencias y comportamientos y encuestas para la comprobación de la satisfacción y percepción real del cliente frente a tus servicios.



Formación

Capacitación del personal en **software CRM**, esto puede incluir sesiones de formación en persona, tutoriales en línea, manuales de usuario y recursos de aprendizaje adicionales.



Conectividad

Acceso a una **conexión wifi segura y estable** para asegurar un manejo eficiente de la información y mejorar las relaciones con los clientes.



Infraestructuras

Dispositivos físicos para la gestión del software y verificación de la integridad y la precisión de la base de datos.

Oficina Técnica de Soporte CreceA



**Cuenta conmigo.
Inicia tu transformación.**



747 752 663



oficina.crecea.agapa
@juntadeandalucia.es



¡Síguenos!

**Apoyo a la transformación digital para el
crecimiento económico sostenible de tu negocio**