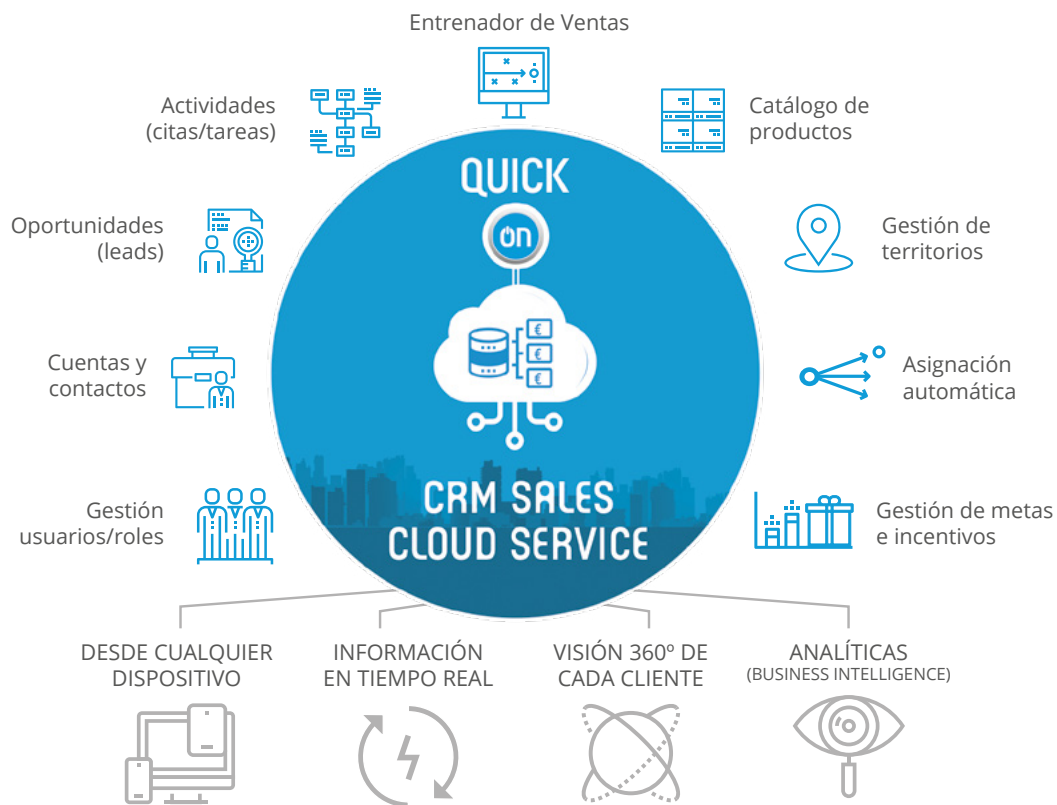


Solución Quick On CRM Sales de arin

Soluciones cloud a tiempo y precios fijos (Implantación en 3 meses desde 1.995 euros/mes)

Una gestión eficiente para aumentar las ventas sin ampliar los recursos.

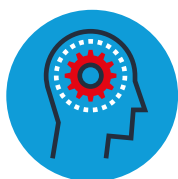


¿A quién va dirigido?

Esta solución está orientada a Gerentes de Negocios, Directores y Fuerza de Ventas en medianas y grandes empresas de cualquier sector.

¿Qué aporta a tu negocio?

Quick on CRM Sales de arin es una suite totalmente integrada con un amplio conjunto de capacidades para las organizaciones de la próxima generación, que cubre todas las necesidades de los Gerentes de Ventas y la fuerza comercial de las empresas, para la consecución del éxito en sus objetivos.



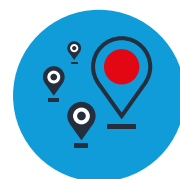
PLANIFICACIÓN



PROSPECCIÓN



PRODUCTIVIDAD



MOVILIDAD



Quick On CRM Sales de arin
Más oportunidades, mejores resultados

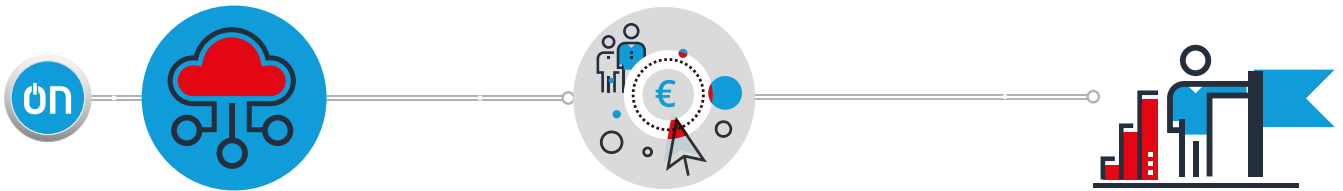
DESDE 1.995 €/mes*

* Incluye suscripción e implantación

- Módulos:
- Gestión Usuarios/Roles
 - Cuentas y Contactos
 - Leads (oportunidades)
 - Actividades (citas/tareas)
 - Entrenador de Ventas
 - Catálogo de productos
 - Gestión de territorios

- Adicionalmente, se pueden contratar:
- Asignación automática
 - Gestión de cuotas o metas de venta
 - Incentivos de venta

Ventajas y funcionalidades de Quick On CRM Sales de arin



Base de Datos.

Una Visión 360° de cada cliente

Un resumen completo e individualizado de cada cliente. Además de la información habitual, acceso a otra más detallada (oportunidades de venta, órdenes de pedido, productos vendidos o acciones realizadas)

Oportunidades de Venta.

Cada oportunidad, una venta

Centralización de la información total de las oportunidades de venta, por vendedor y general de la compañía. Permite ver las oportunidades con su respectivo porcentaje de ganancia (definido previamente por la compañía con criterios de valoración)

Rendimiento de ventas.

Una gestión eficiente del área de ventas

Crear y consultar actividades y tareas designadas al equipo de ventas (visitas comerciales, llamadas, reuniones, e-mails, ...). Acceso a información crítica personalizada a cada perfil (comerciales y directivos)

Actividades y Tareas.

La eficiencia del tiempo como objetivo

En el módulo Actividades y Tareas convergen todas las actividades de la fuerza de ventas y la situación de las mismas, lo que libera a comerciales y directores de ventas de la generación y supervisión de reports.

Generación de Leads.

Un seguimiento preciso de cada oportunidad

Almacenamiento y seguimiento de oportunidades en fase inicial que, con un seguimiento adecuado, se convertirán en una oportunidad real de negocio.

Dashboard.

La información en tiempo real

A un solo click de la información relevante de tu negocio parametrizada (actual vs cuota, top de oportunidades de venta,...) adaptada a cada usuario.

Business Intelligence.

Toda la información de Un Solo Vistazo

Herramienta BI (Business Intelligence) embebida que permite generar informes y gráficos estadísticos de forma ágil, certera e intuitiva. Informes de tipo gerencial con datos reales y actualizados de la situación en ventas.

Movilidad.

Desde Donde y Cuando Quiera

Quick on CRM Sales permite gestionar y visualizar toda la información desde cualquier dispositivo móvil, mejorando la coordinación y conocimiento del equipo.

arin, especializados desde 2008 en dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes. Metodología probada de éxito, incorporando las mejores prácticas para dar una cobertura completa a los perfiles necesarios para los proyectos. Experiencia demostrada en todas las áreas funcionales de negocio, desarrollo e innovación, adaptaciones personalizadas, y arquitectura e ingeniería de sistemas. **Oracle Cloud Awards 2014, 2015 y 2016.**



arin Bilbao
 Torre BEC Ronda de Azkue, 1
 48902 Barakaldo
 +34 94 640 47 14

arin Madrid
 Calle Jazmin, 66
 28033 Madrid
 +34 91 126 93 69

arin Bogotá
 Calle 59 A Bis No.5-53 Oficina 402
 110231. Chapinero. Bogotá
 +57 (1) 7023867

arin Londres
 Regus Building 268 Bath Road
 Slough SL1 4DX United Kingdom
 +44 (0) 8453 887 705