

Solución Quick On Sales & Marketing de arin

Soluciones cloud a tiempo y precios fijos (Implantaciones en 12 semanas desde 4.695 euros/mes)

Una Solución Global para la Gestión integral de Marketing y Ventas.



¿A quién va dirigido?

Para Gerentes de Negocios, Directores de Ventas y Marketing, Fuerza de Ventas y Personal de Marketing de medianas y grandes empresas de cualquier sector.

¿Qué aporta a tu negocio?

Quick on Sales & Marketing de arin es una solución diseñada para cubrir todas las necesidades de gestión de los Departamentos de Marketing y Ventas, para llegar de una forma más efectiva a un cliente omnicanal. Se trata de una herramienta flexible que se adapta a las necesidades de cada empresa, permitiéndole optimizar las campañas de marketing, analizar su rendimiento, facilitar la generación de leads y oportunidades de ventas con un mayor porcentaje de éxito.



COMUNICACIÓN EFICIENTE



CUALIFICACIÓN INTELIGENTE



ORGANIZACIÓN FUERZA DE VENTAS



DESDE CUALQUIER UBICACIÓN

Quick On Sales & Marketing de arin
 Más oportunidades, mejores resultados

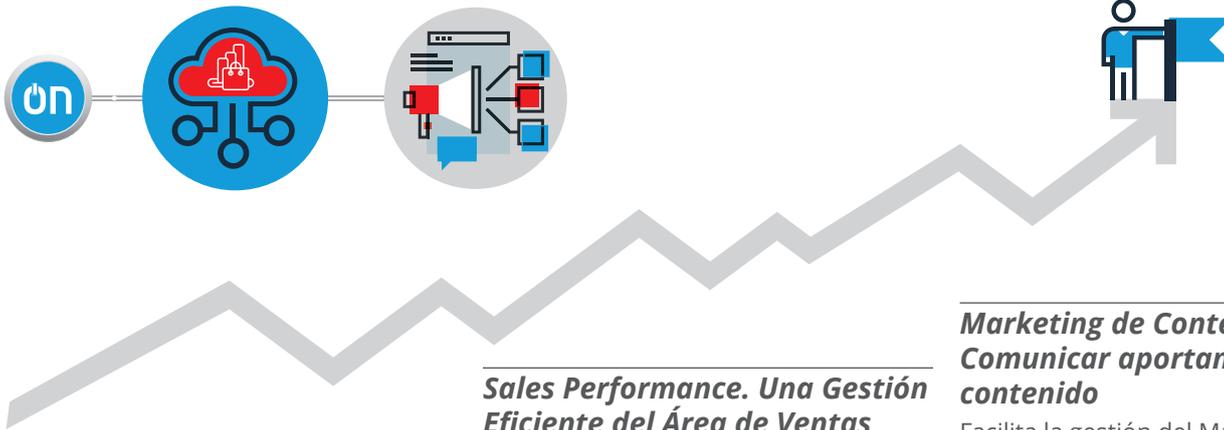
DESDE 4.695 €/mes*

* 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
 - Gestión de Campañas
 - Segmentación de contactos
 - Analítica avanzada de Campañas

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

Ventajas y funcionalidades de Quick On Sales & Marketing de arin



Gestión de Campañas. Todas las Herramientas en Una

Todas las herramientas para una gestión eficiente de campañas de marketing multicanal. Genere desde las campañas más básicas a las más sofisticadas con procesos automatizados.

Segmentación. La Personalización de las Campañas de Marketing

Facilita a los marketers aprovechar, en tiempo real, los datos de comportamiento de su target, independientemente del canal. Permite organizar los mensajes más relevantes para las campañas en múltiples formatos.

Lead Generation. 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.

Sales Performance. Una Gestión Eficiente del Área de Ventas

Cree y consulte actividades y tareas designadas al equipo de ventas (visitas comerciales, llamadas, reuniones, e-mails, ...), comerciales y directivos. Acceso personalizado a cada usuario.

Medir Campañas de Marketing. El Rendimiento como Clave del Éxito

Envío masivo de e-mails con visibilidad inmediata del impacto. Rendimiento de tráfico web, ingresos por campaña, cualificar leads, evaluar oportunidades por región o producto, son algunos de los parámetros accesibles de forma fácil.

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)

Marketing de Contenidos. Comunicar aportando valor al contenido

Facilita la gestión del Marketing de Contenidos a todo el personal de la organización, incluso a los clientes. Crear, planificar y difundir contenido atractivo a través de varios perfiles y canales en todo el ciclo de vida del cliente.

BI. 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 Sales & Marketing 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