

Capita di acquistare un CRM per risolvere problemi di gestione dei clienti, operatività, fatturato, attività di marketing, ma poi ci si rende conto che non è quello che si pensava. Un CRM deve essere un abito su misura dell'organizzazione che lo implementa, e non una camicia di forza !

Se il CRM che hai preso non corrisponde a quanto ti aspettavi perchè è difficile, ti costringe a cambiare il modello organizzativo, non ti aiuta a fatturare di più, non riesci a capire come gestire i clienti per aumentare gli ordini, probabilmente non è il software giusto per la tua organizzazione.

Non smettere di usarlo, trasformalo in un CRM strategico per vendere senza perdere tempo.

**CHIAMACI PER APPROFONDIMENTI AL 339 2895 856
OPPURE INVIACI UNA EMAIL CLICCANDO SUL PULSANTE**

**HAI UN CRM
CHE NON TI
SODDISFA ?**

**TRASFORMALO
IN STRATEGICO**

Con il sistema Profitable Customer™ il tuo CRM diventa uno strumento per fare strategie commerciali e trasformare i commerciali in professionisti delle vendite.

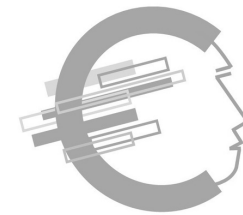
Il sistema consente di individuare e sviluppare i clienti profittevoli, senza perdere tempo con clienti con un basso potenziale di sviluppo.

In modo semplice ed intuitivo la Direzione Commerciale sarà in grado di fare strategie sulla base dei dati del CRM e definire obiettivi commerciali per ogni agente, condivisibili e raggiungibili.

I commerciali avranno indicazioni precise per il raggiungimento degli obiettivi e definire le adeguate offerte per ogni singolo cliente da sviluppare.

Molto altro ancora.

CONTATTACI



Profitable Customer™