



Vista General de compañía

Seduzca a sus clientes potenciales, aumente su productividad y logre una mayor fidelización

Maximizer Software es la empresa líder en Customer Relationship Management (CRM) asequible y de eficacia probada.

El CRM de Maximizer es desde hace más de veinte años la solución de software predilecta de PYMES y empresas de mayor tamaño. Más de 120.000 clientes han confiado ya en esta solución, de la que se han vendido más de un millón de licencias en diversos sectores. El CRM de Maximizer ha ayudado a empresas como la suya a maximizar sus ingresos y a obtener el nivel de satisfacción que hace a un negocio merecedor de la fidelidad de sus clientes.

El CRM es una estrategia transversal diseñada para reducir costes y aumentar la rentabilidad. Combina información de distintas fuentes, tanto internas como externas, para dar una perspectiva completa y en tiempo real de cada cliente. De este modo, los empleados que trabajan de cara al cliente pueden tomar decisiones inteligentes y rápidas y son capaces de darse cuenta de las oportunidades que se les plantean y adaptar su forma de dirigirse al cliente según cuál sea el propósito.

Maximizer Software acerca el éxito a su empresa mediante un CRM (Customer Relationship Management) sencillo, accesible y adaptable con la mejor relación calidad-precio del mercado. El CRM de Maximizer fue concebido para maximizar la productividad empresarial, por lo que cuenta con múltiples prestaciones y es fácil de usar y mantener. Sirve para reunir contactos, acciones, comunicaciones empresariales, previsiones, informes y resultados en un nodo central a través del que es posible tener acceso a la información desde cualquier parte de su empresa bajo un estricto control ajustado a sus requisitos.

VENTAS | MARKETING | EL SERVICIO AL CLIENTE

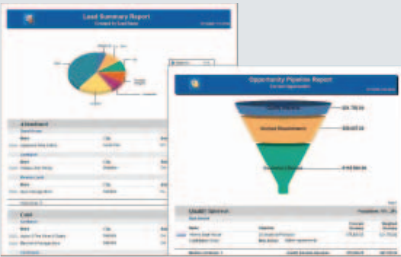
Ventas

Aumente su productividad y su eficacia para maximizar ganancias



“Maximizer ha mejorado la colaboración entre los distintos departamentos, especialmente entre ventas y atención al cliente, y nos ha ayudado a hacer crecer el negocio al permitir que nuestro personal de ventas adopte una postura más activa”

Walter van Schaik, Active Voice BV



Gestión comercial: Consiga discernir el camino que su empresa debe seguir para lograr el éxito mediante previsiones de ventas e informes de trayectoria, así como informes de actividad de las cuentas, historiales telefónicos y mucho más.

Conquiste a sus clientes con un planteamiento comercial flexible y oportuno

En el camino que va del presupuesto al contrato, los ejecutivos de ventas y los comerciales de primera línea deben hacer frente al desafío que suponen unas exigencias más elevadas por parte del cliente activo y potencial, una mayor competitividad y las incertidumbres económicas. Consiga sacar ventaja a sus competidores y equípe a sus empleados con la mejor solución de automatización de la fuerza de ventas, una herramienta que les permitirá acceder a la información sobre clientes y ventas cuando y donde la necesiten. Para los gestores y los representantes comerciales, conseguir que los ingresos crezcan representa un desafío continuo. La diferencia entre cerrar un trato o perderlo puede estar en aportar la información adecuada sobre las oportunidades de negocio y los clientes. Maximizer le permite:

- Automatizar la generación y la gestión de oportunidades de negocio de cara a una actividad de ventas más productiva
- Colaborar usando su propia metodología de ventas de eficacia demostrada mediante una plataforma de tecnología compartida
- Gestionar las cuentas de manera eficaz y establecer de este modo relaciones con sus clientes más sólidas y duraderas
- Aumentar la productividad mediante un acceso en tiempo real a los datos, una generación de informes más rápida y una administración de registros más fácil
- Conseguir más ventas a través de canales mediante Partner Relationship Management
- Comprender la estructura interna y las relaciones de la organización de su cliente
- Administrar las cuentas de manera más eficaz definiendo campos que le permitan reflejar su proceso de ventas
- Mejorar la gestión comercial mediante una trayectoria de ventas más transparente y una mejor previsión

Medir el rendimiento y el potencial

Los directores cuentan con un tablero de control que les permitirá empezar la jornada revisando de un vistazo las oportunidades de negocio y las operaciones en curso

- Controlar el rendimiento individual con medidas y alertas en tiempo real como estadísticas de llamadas, estado de seguimiento de las oportunidades de negocio y análisis de ganancias y pérdidas.
- Analizar oportunidades y adaptar su estrategia en función de informes instantáneos que le permitirán llegar a conclusiones a través de embudos de ventas, resúmenes de oportunidades de negocio y análisis de previsiones.
- Personalizar sus informes mediante herramientas empresariales de primera línea como Crystal Reports® y Microsoft SRS o utilizar más de 175 informes ya formateados.
- Gestionar productos, presupuestos y pedidos vinculados a oportunidades de ventas para hacer un seguimiento exacto del ciclo de compraventa en su totalidad.

Marketing

Elija bien su target para obtener una respuesta y una tasa de rentabilidad mayores



“El CRM de Maximizer hace posible el diseño, la ejecución y el seguimiento de publicidad por correo con un objetivo definido y de campañas de marketing por email con diferentes mensajes adaptados a los distintos grupos de clientes activos y potenciales. Como empresa B2B, esta herramienta nos ayuda a llegar al público rápidamente con comunicaciones adecuadas al mercado y nos permite en última instancia entablar relaciones estrechas y hacer crecer el negocio.”

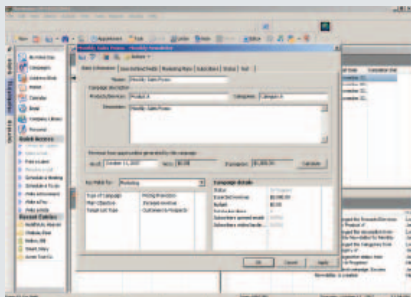
Elen Alexov, Direct Marketing Manager
Ipsos-Reid North America

Gracias al potente dispositivo integrado de gestión de campañas y marketing por email, podrá validar y llevar a cabo campañas más rentables con un target más preciso. Emplee su presupuesto de marketing con sensatez, midiendo los resultados y desviando los recursos a aquellas iniciativas que hayan demostrado ser capaces de generar beneficios.

Llene su trayectoria de ventas con oportunidades de negocio cuyo objetivo sea definido

Conseguir que su marketing sea rentable es un objetivo clave en el mundo de los negocios actual. Mediante nuestra solución, su departamento de marketing podrá:

- Gestionar mejor los datos de los clientes activos y potenciales para crear campañas con un objetivo mejor definido
- Comunicarse rápidamente y de manera rentable a través del canal más adecuado, desde el email hasta la publicidad directa, pasando por los mensajes de texto y HTML
- Automatizar procesos y alertas para garantizar una reacción rápida y adecuada a las oportunidades de negocio que surjan
- Planificar proyectos de marketing complejos de manera eficiente mediante un flujo de trabajo que permita dar capacidades a todos los miembros del equipo
- Demostrar la tasa de rentabilidad mediante un seguimiento detallado de las campañas
- Hacer un seguimiento de la respuesta suscitada por cada campaña mediante un sistema de información automatizado de índices de apertura y contabilización del número de clic.
- Garantizar el cumplimiento de la normativa en materia de protección de datos mediante funciones que permitan al cliente no participar en determinadas campañas con una mayor seguridad de datos
- Hacer un perfil de los clientes activos y potenciales de una manera más eficaz mediante campos de datos multinivel definidos por los usuarios



Evaluación del marketing: Evalúe rápidamente la tasa de rentabilidad y el estado de las oportunidades de negocio.

Servicio de atención al cliente

Resuelva los problemas con mayor rapidez para mayor satisfacción de sus clientes

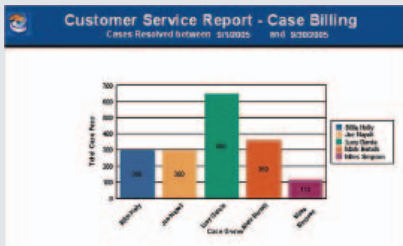


“Gracias al CRM de Maximizer, ahora somos capaces de gestionar las comunicaciones, los datos de contacto y las transacciones con nuestros clientes de forma eficaz”

Jakob de Vries,
Auping

Para que sus clientes se queden con una buena impresión de su empresa, facilite a sus equipos de atención al cliente la información y las herramientas que les permitan interactuar y resolver los problemas de un modo rápido y eficiente. Mantenga a sus clientes satisfechos dándoles aquello que necesitan en el momento preciso, ayudándoles así a ser autosuficientes. Aproveche la confianza de la que sus clientes le hagan depositario de cara al cross-selling y el up-selling y con vistas a fomentar la fidelidad.

- Automatice procesos como la asignación de incidencias y la notificación para adelantarse a las expectativas de sus clientes
- Haga un seguimiento de los problemas de atención al cliente y destine a su resolución los recursos correspondientes
- Gestione el reparto de recursos con mayor eficiencia para aumentar la productividad
- Haga posible el autoservicio de los clientes mediante portales web seguros
- Acceda a información de ventas y marketing en tiempo real para respaldar las iniciativas de cruce la venta y arriba la venta
- Entre en una Base de Conocimiento central para resolver los problemas con mayor rapidez
- Transfiera los problemas de atención al cliente al especialista correspondiente y resuelva los casos con mayor celeridad
- Controle los recursos de atención al cliente mediante un seguimiento eficaz de las horas pagaderas y las tarifas de facturación en función de los acuerdos de nivel de servicios
- Haga llegar comunicaciones personalizadas a los clientes a lo largo del ciclo de ventas.



Panorama de atención al cliente: Visualice al instante los niveles de productividad de cada representante y el estado y la facturación de los casos mediante informes ya preparados.

CRM móvil

Reduzca el tiempo de inactividad en ventas, aumente el tiempo de interacción con el cliente y consiga cerrar más tratos



CRM móvil de Maximizer: Apto para BlackBerry,[®] Windows Mobile,[®] Apple[®] iPhone[™] y otros dispositivos smartphone conocidos.

Los clientes de hoy en día esperan más que nunca una respuesta rápida. Los miembros de su empresa —el personal de área de ventas y atención al cliente, los profesionales itinerantes y los ejecutivos— deben disponer de la información adecuada en todo momento para poder estar a la altura de estas exigencias.

Los dispositivos móviles como el [®], el Apple[®] iPhone,[™] el Windows Mobile,[®] y otros smartphones conocidos son herramientas indispensables para poder competir de manera eficaz en la actualidad. Ahora, gracias a Maximizer Mobile CRM, usted y su personal ya no se verán limitados a leer y contestar correos, sino que podrán tomar la iniciativa en la gestión de clientes y así conseguirán celebrar más acuerdos. A veces le falla el portátil o la conexión a internet cuando necesita mirar el estado de la última llamada de atención al cliente de una cuenta, cuando quiere revisar la última propuesta o examinar las notas de la última llamada telefónica que mantuvo con un cliente potencial. No deje que esto impida que su personal itinerante consiga obtener resultados satisfactorios sobre el terreno.

Al equipar a su personal con software CRM móvil, conseguirá una ventaja respecto a sus competidores, ya que sus empleados tendrán acceso a cuentas, acuerdos de compraventa, casos de atención al cliente y agendas aunque estén fuera de la oficina. Se acabó el tener que esperar a que se encienda del todo el portátil y el tener que andar buscando en un montón de papeles antes de una llamada para una venta importante. Con el CRM móvil capacitará a su personal para:

- Sacar ventaja a sus competidores y celebrar más acuerdos
- Reducir los periodos de inactividad del personal y aumentar la productividad sobre el terreno, al permitirles acceder a la información sobre los clientes en cualquier momento
- Aumentar el tiempo de interacción con el cliente al reducir el tiempo dedicado a labores administrativas en la oficina.
- Establecer una relación de intimidad revisando los datos más actuales del cliente antes de una reunión
- Aumentar la precisión de las previsiones gracias a información en tiempo real del personal sobre el terreno
- Aumentar la exactitud de los datos del CRM: una interfaz sencilla en un dispositivo móvil familiar hace que sea más probable que los representantes comerciales actualicen la información de los clientes

Con el CRM móvil de Maximizer, usted será más eficiente que nunca, ya que podrá tener acceso a la información clave sobre clientes activos y potenciales cuando y donde la necesite.

Maximizer CRM 10.5 Features

- Opciones de acceso: Smartphones, web y Windows Desktop,
- Sincronización remota
- Gestión de cuentas y contactos
- Gestión del tiempo
- Gestión y automatización de tareas
- Automatización de la fuerza de ventas
- Previsiones de ventas
- Automatización del marketing
- Marketing por Email
- Gestión de atención al cliente
- Integración de Microsoft Office
- Sincronización de Outlook y Exchange
- Integración contable
- Business Intelligence
- Automatización del flujo de trabajo
- Partner Relationship Management
- eBusiness



Socios tecnológicos



Proveedor de soluciones certificado



Por qué elegir el CRM de Maximizer

1. Implementación, uso y mantenimiento **fácil** y rápido.
2. **Acceso** a información clave a través de dispositivos móviles, así como acceso a la web y a opciones de Windows desktop.
3. El CRM más completo y con la **mejor relación calidad-precio** de su clase.
4. **Experiencia** con 120,000 clientes de 20 años y sobre 1 millones de licencias vendidos

El CRM de Maximizer ayuda a PYMES y a empresas de mayor tamaño a maximizar sus ventas y a lograr la satisfacción del cliente sin perder rentabilidad mediante una mayor productividad del negocio y una optimización de los recursos, aunque sean pocos.

En www.max.co.uk podrá encontrar lo siguiente:

- Información conforme a su función: ventas, marketing, atención al cliente, dirección, IT
- Información acerca del CRM y la gestión de contactos
- Un panorama de prestaciones y tecnología
- Demos on-line y software de prueba gratis
- Artículos y conferencias web sobre las mejores prácticas en materia de CRM



help@SouthFloridaComputerServices.com
www.SouthFloridaComputerServices.com

Contáctenos:

(305) 302-5543

(954) 441-1049

Toll-Free 1-866 WEB-IT11

Maximizer Software
Simply Successful CRM