

Garantisce il risultato vendere di più e meglio



Per gestire e controllare l'operatività di vendita

Lo svolgimento delle attività chiave necessarie all'applicazione del modello di business permette di raggiungere l'obiettivo: vendere di più e con maggiore redditività.

Proattività

Georgia permette di assegnare le attività alle risorse e raccoglie i dati necessari per controllare se le attività sono svolte con l'intensità pianificata.

Competenza

Essendo lo strumento operativo per gestire le attività quotidiane di chi ha rapporti con i clienti, Georgia raccoglie dati ed informazioni indispensabili per riuscire ad adeguare il modello di business alla fluidità del mercato.

Esperienza

Ad esempio, l'analisi VPC (*Value Proposition Canvas*), permette la formazione di business model attendibili solo continuando ad aggiornare i valori per cui i clienti sono disponibili ad acquistare.

Le persone che hanno quotidiano contatto con i clienti, gestendo la propria operatività con Georgia,

Onestà

possono raccogliere le informazioni indispensabili per adeguare il modello di business alle trasformazioni del mercato.

Ad esempio, la capacità di Georgia di allarmare nel caso non vengano eseguite procedure necessarie per aumentare i ricavi è fondamentale per "vendere di più".

Affidabilità

Il caso può riguardare un'offerta che non viene "seguita". Nel senso che dopo la sua consegna il cliente non riceve una telefonata, una visita o comunque un contatto. Georgia evidenzia questo fatto, affinché qualcuno vi ponga rimedio.

Quali ambiti cura nei dettagli

Gestione di progetti

Attività chiave previste dal business model
 Attribuzione alle risorse delle attività chiave
 Controllo dell'attuazione delle attività

Gestione dell'operatività di business

Assegnazione di task a risorse
 Gestione del centralino e smistamento

Gestione delle attività di vendita

Acquisizione automatica di dati
 Differenziazione multilivello dei contatti
 (azienda, persona, filiale, componenti nucleo familiare)
 Inserimento guidato di informazioni sui clienti
 Certificazione della validità delle informazioni
 Segmentazione di valore dei clienti
 Gestione delle informazioni personali
 (famiglia, hobby, gusti personali)
 Preparazione e stampa di mailing postali
 Integrazione delle e-mail ricevute ed inviate con gestori di posta
 Allestimento di DEM (Direct Email Mailing)
 Telefonate di vendita (*in-bound and out-bound marketing*)
 Coordinazione delle agende
 Visite ai clienti
 Creazione di formulari per acquisizione di informazioni
 Valutazione di previsioni di vendita
 (cliente, valore, data, prodotto)
 Produzione di offerte libere oppure
 sulla base di listino multilingua e multivaluta
 Registro dei contatti web (cliente, pagina visitata, data e ora)
 Archiviazione dei documenti inviati o consegnati ai clienti

Visioni prospettiche

Storia dei contatti con il cliente
 e dei suoi valori economici
 (previsioni di vendita e offerte).

Liste dinamiche di dati ordinabili,
 filtrabili, selezionabili, esportabili,
 utilizzabili con gli strumenti di
 analisi e comunicazione.

Dashboard di controllo

Verifica attività chiave
 Controllo offerte
 Controllo contatti cliente
 Strumenti di produzione
 e personalizzazione dei dashboard

I costi

Installazione e server cloud

impianto del database e dei TS: 2'400 (una tantum)
 server: 990 (annuale)

Licenze

per utente: 29 (mensile)
 dati: da 0.01 a 0.0026 per record (mensile)

Supporto di marketing applicativo

150 / H

Supporto tecnico applicativo

3 ticket validi 12 mesi: 450

Supporto tecnico sistemistico

600 (annuale)

Georgia
 paolafreudiger.com sagl
 marco silvio jäggi

via Stazione 46
 6987 Caslano
 Svizzera

+41 (0)91 682 61 64
 georgia-crm.com



Mettici alla prova!