

CoregainCRM è la soluzione di Customer Relationship Management che gestisce i rapporti che intercorrono ogni giorno con la clientela.

CoregainCRM migliora la qualità delle relazioni, consentendo all'impresa di aumentare la fidelizzazione dei clienti e di acquisirne di nuovi.

CoregainCRM incrementa la produttività del personale commerciale, marketing e assistenza post-vendita, rendendo disponibili a tutta l'organizzazione, le preziose informazioni riguardanti i clienti.

Più centralità al cliente, più redditività all'azienda

La vera ricchezza di ogni azienda sono i clienti. E' risaputo che acquisire un nuovo cliente costa molto di più che mantenerne uno già fidelizzato.

CoregainCRM permette di conoscere le abitudini e i desideri della clientela per misurarne il grado di fedeltà e valutarne il valore in prospettiva.

La visione unitaria del cliente e del mercato

Il modo migliore per dare valore alle informazioni è raccoglierle mentre si formano, renderle immediatamente disponibili, metterle in relazione tra loro per poterle utilizzare con facilità anche in futuro.

CoregainCRM gestisce in modo unitario e centralizzato tutte le informazioni che riguardano il cliente e il proprio mercato (*fornitori, rivenditori, concorrenti*) rendendole così disponibili ai diversi settori aziendali. Questo facilita il lavoro dei servizi marketing, commerciale e assistenza post-vendita.

Migliorare la comunicazione con i clienti

Ogni giorno vengono scambiate elevate quantità di informazioni con i clienti. Pianificare, organizzare e registrare queste informazioni, è vitale per garantire che nulla venga perduto e che i clienti siano effettivamente soddisfatti.

Con CoregainCRM è possibile ad esempio archiviare in pochi click un'e-mail ricevuta, inviare la risposta programmando in agenda un appuntamento, un'attività o un semplice promemoria.

Il patrimonio informativo è una risorsa insostituibile

Per questo è fondamentale utilizzarlo e proteggerlo in modo adeguato. In CoregainCRM l'accesso alle informazioni è regolato da specifiche permission assegnate agli operatori e le operazioni sono tracciate e storicizzate nel log di sistema. Strumenti di utilità analizzano la base dati per verificare nel tempo la qualità delle informazioni registrate: un vero e proprio check-up dello "stato di salute" dei dati aziendali.



Tenere sotto controllo i processi aziendali

Tenere sotto controllo i processi aziendali significa conoscere in ogni momento l'evoluzione delle trattative commerciali, l'avanzamento delle iniziative marketing, la qualità dei servizi post-vendita. CoregainCRM aiuta a migliorare la gestione dei processi e delle risorse aziendali aumentando l'efficienza e riducendo i costi dell'impresa.

La soluzione innovativa per lo sviluppo dell'impresa

CoregainCRM può essere adottato facilmente da imprese e organizzazioni di qualsiasi natura e dimensione, che potranno così contare su uno strumento innovativo per la propria crescita aziendale.

La struttura modulare di CoregainCRM consente di configurare la soluzione in base alle effettive esigenze dell'impresa. Le licenze dei moduli applicativi vengono fornite in modalità "utente concorrente", per ottenere la massima flessibilità con il minimo investimento.

Semplice, versatile, completo, sicuro

- Piattaforma di sviluppo object-oriented
- Data base Microsoft SQL Server
- Integrazione con Microsoft Office Outlook, Word, Excel, Project, Browser Internet, Google Maps, Centralini Telefonici, Fax server, Servizi Instant Messaging (invio SMS), siti web CMS SelfComposer
- Integrazione con Sistemi gestionali e dipartimentali
- Dati aggiuntivi personalizzabili direttamente dall'utente
- Funzioni di reporting e analisi presenti in tutti i moduli applicativi
- Multilingua, multi-divisa, multi-azienda, multi-società (*gestione infragruppo*)
- Utilizzabile in modalità Client-server, Web e Offline
- Elevati livelli di sicurezza nell'accesso ai dati

CoregainCRM è sviluppato e distribuito da Vecomp Spa, società informatica presente sul mercato da oltre 30 anni.

www.vecomp.it