



coregain
CRM
www.coregaincrm.it

coregain
CRM

Il cuore del tuo business
è conquistare il cuore
del tuo cliente.

Il CRM che fa pulsare il tuo business.

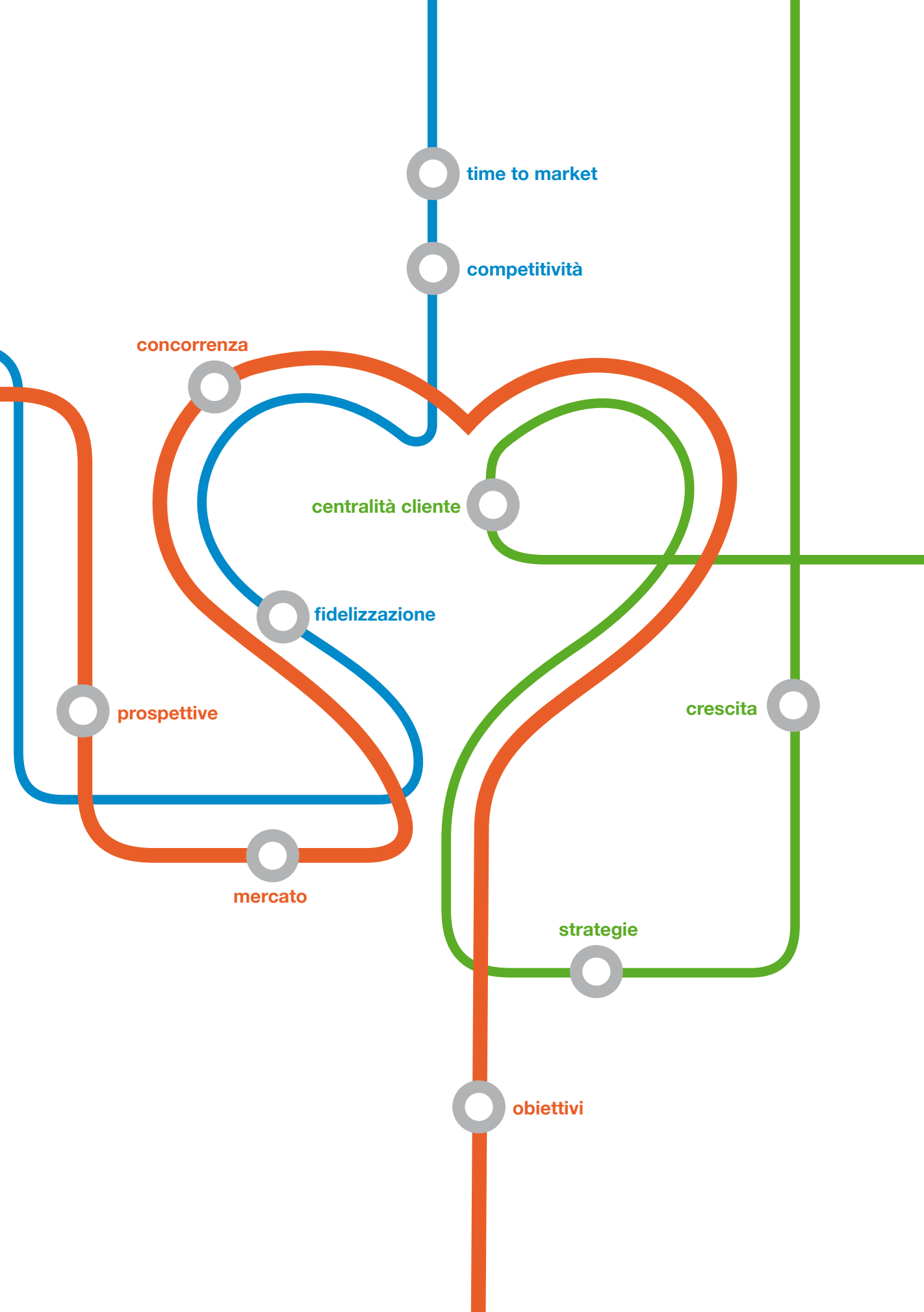
La vera ricchezza di ogni azienda sono i clienti. Un patrimonio che si costruisce con tempo ed impegno, la cui conservazione è importante almeno quanto il suo ampliamento: le nuove acquisizioni richiedono infatti un costo di gran lunga superiore rispetto al mantenimento dei clienti già fidelizzati. Oggi più che mai la crescita della concorrenza e la veloce evoluzione dei mercati determinano la necessità di agire rapidamente e con la massima precisione.

Per fare questo le aziende devono adottare una filosofia di gestione del business che si basi su un diverso approccio organizzativo, un modo nuovo di intendere il rapporto col cliente che va sotto il nome di Customer Relationship Management (CRM). CoregainCRM è lo strumento software ideale per raggiungere tale scopo e può apportare evidenti vantaggi sia alla qualità dei rapporti con la clientela sia alla generale efficienza dei processi aziendali.

Adottare CoregainCRM significa non lasciare al caso nessun aspetto della Customer Relationship e insieme costituire per ogni rapporto una riserva di informazioni di fondamentale importanza, una vera e propria banca dati in continuo aggiornamento.

CoregainCRM consente alle imprese di gestire in modo unitario e centralizzato tutti i dati che riguardano il proprio ambito operativo, rendendoli sempre disponibili ai diversi settori dell'organizzazione. Questo facilita il lavoro del marketing, la vendita, il post-vendita e la distribuzione sul territorio.

In altri termini CoregainCRM realizza il circolo virtuoso che, partendo dalla profonda conoscenza della propria clientela, arriva ad instaurare e mantenere con essa un rapporto più stretto e duraturo attraverso relazioni commerciali personalizzate.



coreworkgroup

mobilità
profili
documenti
informazioni
organizzare
appuntamento

classificare
nominativi
condividere
team

Raccogliere, organizzare, condividere.

**Gestire con intelligenza il tuo patrimonio informativo
aumenta la produttività della tua organizzazione.**

Vero e proprio sistema nervoso di CoregainCRM, CoreWorkgroup si occupa della gestione centralizzata e condivisa di dati, attività e documenti relativi alla propria clientela.

Ogni porzione di informazione viene archiviata nella scheda nominativo consentendo di classificare e profilare in modo puntuale, clienti, prospect e fornitori (dati economici, settore merceologico, dimensioni aziendali, prodotti di interesse, ecc.).

Queste informazioni sono elaborabili per generare liste di destinatari per comunicazioni massive o per avviare interviste o indagini di mercato.

L'integrazione con Microsoft Outlook® consente la registrazione fedele di tutto il flusso documentale in entrata e in uscita mentre quella con Word® ed Excel® consente l'immediata generazione di documenti intestati al nominativo.

La gestione degli appuntamenti e la prenotazione delle risorse aziendali (sale riunione, attrezzature, veicoli, ecc) sono immediate e agilmente consultabili anche in mobilità, tramite l'agenda sincronizzabile con Outlook® e con smartphone/palmari.



corecontact

Comunicare, reagire, pianificare.

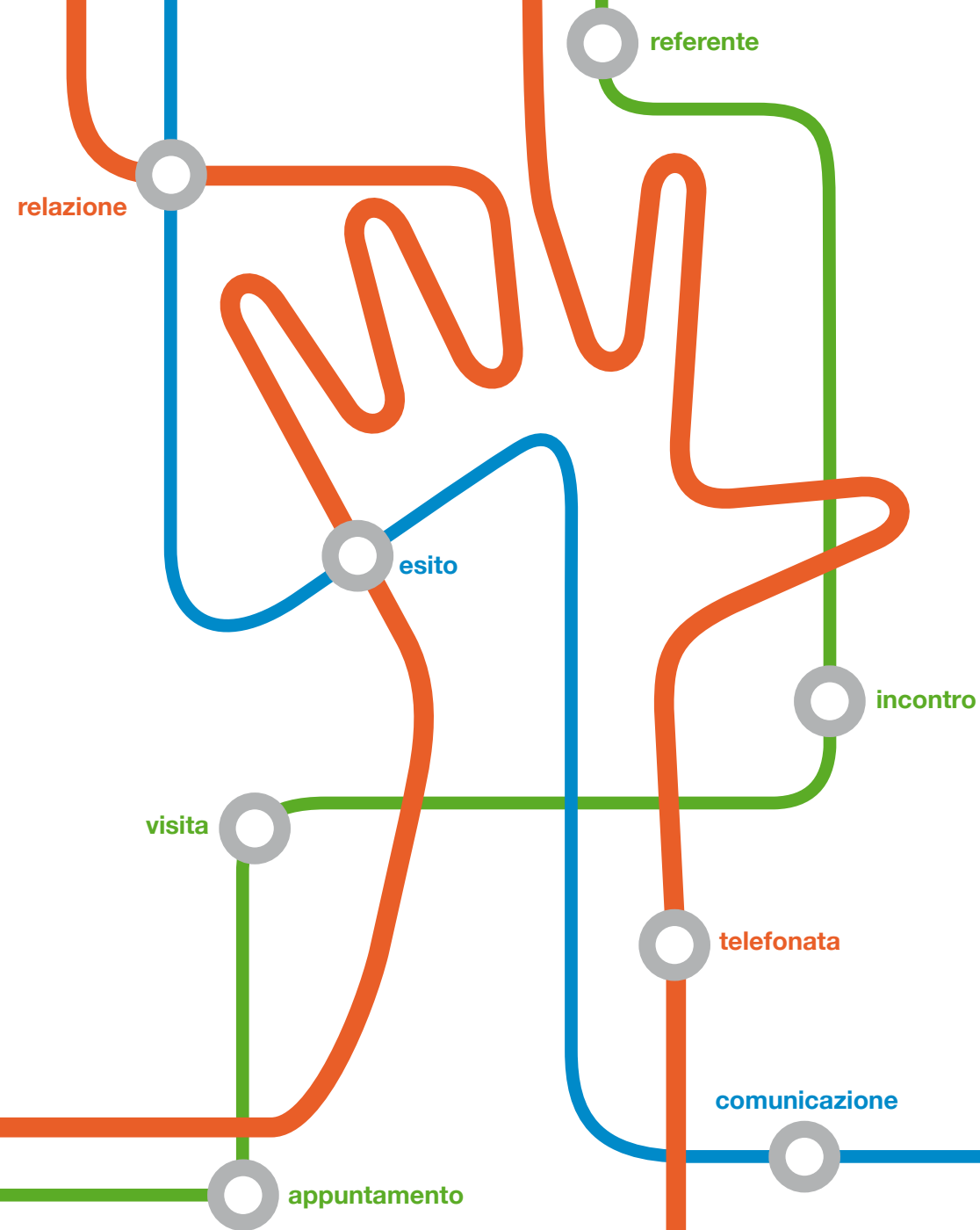
Qualcuno li chiama semplicemente contatti, per noi sono un tesoro. Gestirli al meglio significa aumentare la redditività dell'azienda.

CoreContact è un gestore di relazioni. Tiene traccia di tutte le interazioni che avvengono tra azienda e cliente, e le organizza in catene logiche finalizzate a un obiettivo. Ogni catena connette uno status dettagliato del rapporto (tipo di iniziativa, persone coinvolte, esito, prospettive, ecc) alle opportunità d'azione che si prospettano e all'archivio dei documenti scambiati. In questo modo è possibile gestire intuitivamente lo sviluppo di relazioni complesse e stratificate, mantenendo sempre il controllo su tutti gli step d'avanzamento.

La creazione di un nuovo contatto è rapidissima, e può essere svolta attraverso un pratico wizard che guida l'operatore durante la registrazione.

CoreContact permette di comunicare in modo personalizzato con i clienti, e integra funzioni di invio e-mail, fax, sms. L'organizzazione dispone così in ogni momento di un accesso immediato a tutte le relazioni passate, presenti e future intrattenute con un dato nominativo.

appuntamento
relazione
avvisare
contatto
avanzamento
e-mail
fax
controllare
frequenza



coresales

Cogliere, proporre, concludere.

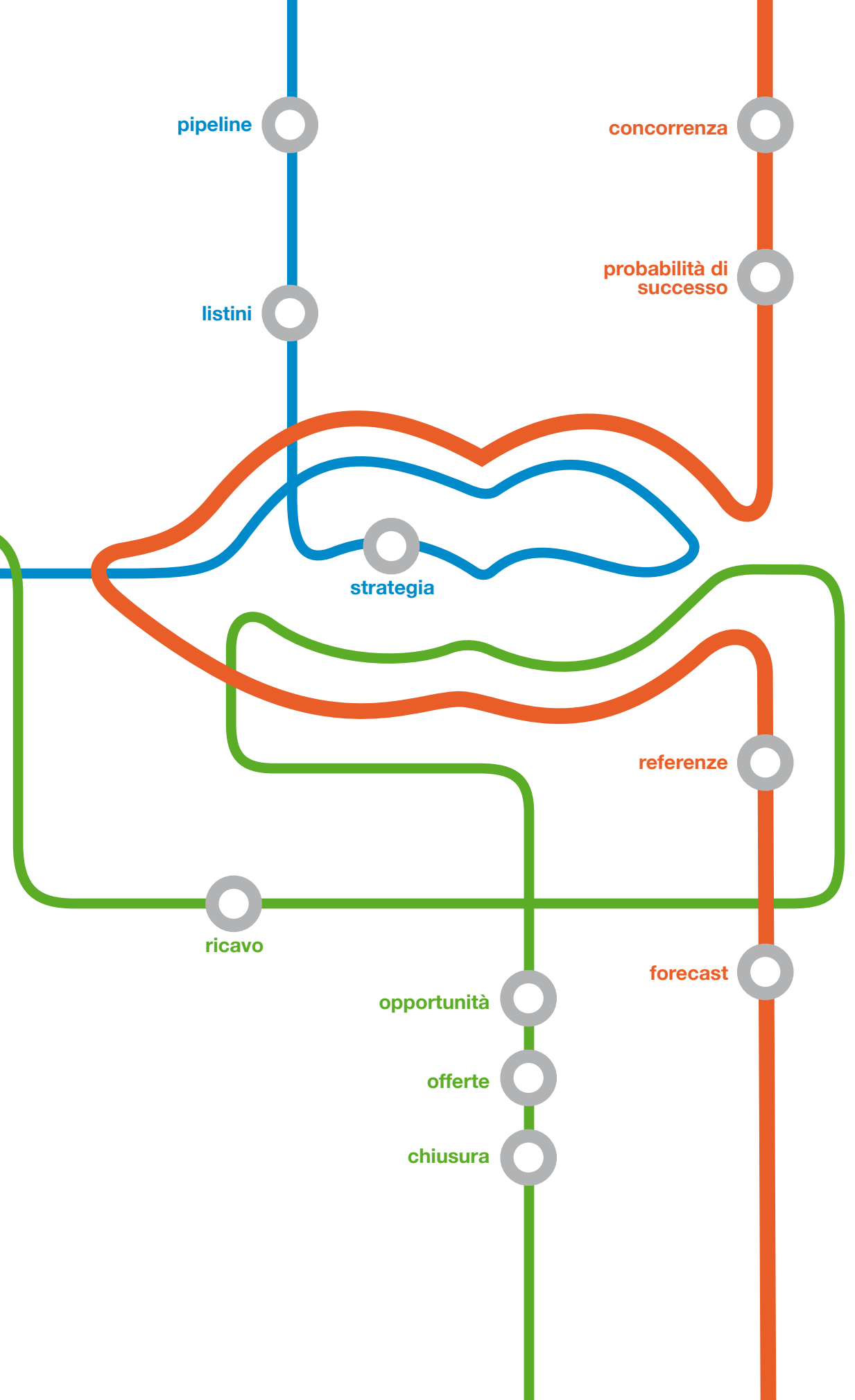
Per chiudere una trattativa commerciale in breve tempo non basta la parola, ci vuole strategia. Trasformiamo la tua forza vendita in una voce autorevole.

CoreSales è il centro di controllo di tutte le iniziative commerciali intraprese dall'azienda verso i propri clienti. Con CoreSales aprire, gestire e monitorare una trattativa è semplice: per ognuna è possibile ottenere dati approfonditi (stato di avanzamento, prospettive di riuscita, concorrenza coinvolta, ecc), tenere traccia di tutti i documenti prodotti nel processo (costantemente archiviati nel repository centralizzato e condiviso) e analizzarne il rendimento.

La forza vendita può così disporre di informazioni complete sui clienti, non solo riguardo ai loro acquisti ma - grazie all'integrazione con i moduli CoreService e CoreMarketing - anche in merito alle richieste di servizio e alle campagne che li vedono coinvolti.

La creazione automatica di offerte intestate, un ricco set di funzioni di analisi e la possibilità di utilizzo off-line in mobilità rendono CoreSales uno strumento potente e versatile per tutto il personale commerciale.

vittoria
azione
trattativa
forza
voce
negoziare
concorrenza
previsione
comparare
internet
vendere



coremarketing

Esplorare, ideare, promuovere.

Il reparto marketing vede le migliori soluzioni da percorrere, noi lo aiutiamo a raggiungere i migliori risultati.

CoreMarketing è un gestore multicanale di azioni marketing: permette di organizzare campagne in tutti gli aspetti, dalla generazione degli elenchi di nominativi alla scelta del mezzo (e-mail, mail, fax, telemarketing, sms), fino all'analisi strategica del risultato. La funzione "gestione cluster" permette di ripartire le liste destinatari tra gli operatori, per favorire una distribuzione più efficiente del carico di lavoro.

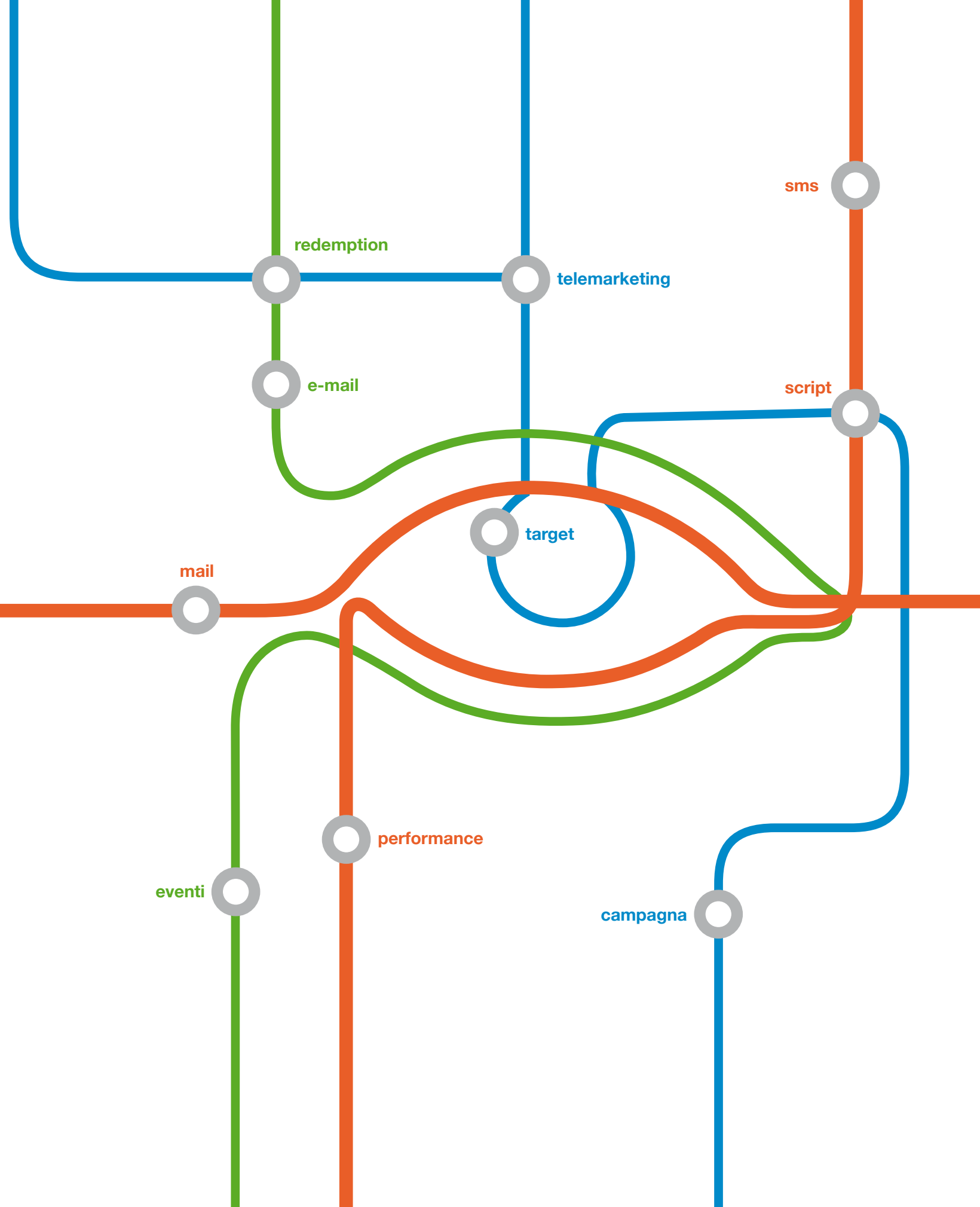
CoreMarketing semplifica attività complesse ad esempio l'organizzazione di un evento: programmazione, invio degli inviti, registrazione presenze, follow-up e ringraziamenti per contesti come fiere, seminari, ecc.

Il sistema analizza costantemente il rendimento di ogni campagna attiva, e può generare report per restituire un quadro fedele del percorso verso gli obiettivi prefissati.

Al termine del processo, le opportunità generate dalle azioni di marketing vengono assegnate alla forza vendita; è quindi sempre possibile valutare con precisione la redemption delle iniziative e misurarne l'efficacia.

colpire mercato
cluster ascoltare
iniziativa mirare marketing
promuovere
obiettivi
comprendere intercettare monitorare

workgroup contact sales **marketing** service partner



coreservice

verificare post-vendita
assistere **priorità** fidelizzare risolvere
service
pianificare affidabilità

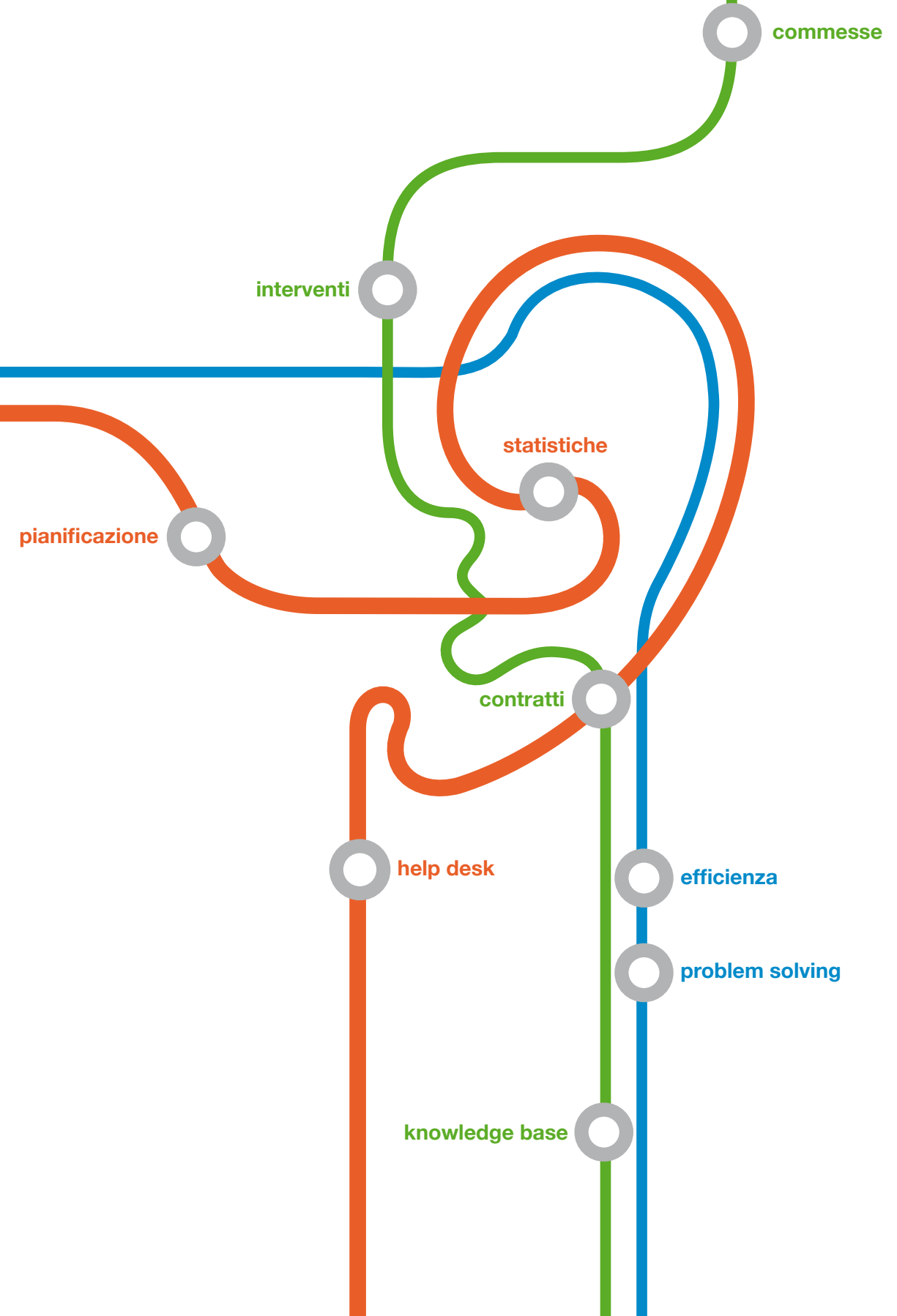
Soddisfare, risolvere, fidelizzare.

Mantenere i clienti è meno costoso che acquisirne di nuovi, per questo ascoltare e soddisfare le loro richieste è il focus di un servizio post-vendita che crea valore.

CoreService è il modulo di CoregainCRM dedicato alla gestione del post-vendita. Le principali funzioni sono la registrazione delle richieste di assistenza, la programmazione degli interventi in base alle priorità stabilite, la consuntivazione delle attività svolte, l'amministrazione delle modalità contrattuali di erogazione dei servizi (canoni, ticket, ecc).

Tutte le informazioni relative al lavoro di problem solving sono raccolte in una Knowledge Base per una condivisione della conoscenza, in modo da rendere ancora più veloce il processo di evasione delle richieste. Il carico di lavoro può essere ripartito tra più risorse interne ed esterne, e CoreService permette di tenerne sotto controllo tutta la dinamica di costi, ricavi, scadenze.

Uno specifico modulo integrativo è dedicato alla gestione delle commesse, consentendo la pianificazione delle attività, l'assegnazione ai componenti del team, la verifica dello stato di avanzamento, il monitoraggio degli aspetti economici.



corepartner

Collaborare, avvicinare, sviluppare.

Aumentare la reattività e il controllo della tua rete di partner significa diminuire i costi di gestione e incrementare le vendite.

CorePartner è il modulo di CoregainCRM dedicato al governo delle partnership. Le imprese che hanno rapporti di collaborazione con aziende partner troveranno un essenziale strumento per gestire in modo completo l'insieme di informazioni, relazioni e attività che intercorrono con esse.

L'applicazione consente di assegnare a ciascun partner nuove opportunità di vendita (monitorandone l'avanzamento), e di condividere la documentazione commerciale e marketing. CorePartner permette inoltre la gestione territoriale, l'amministrazione degli aspetti contrattuali e delle certificazioni/abilitazioni ottenute e la profilazione dei partner in base a criteri come competenza, performance di vendita, numero di clienti.

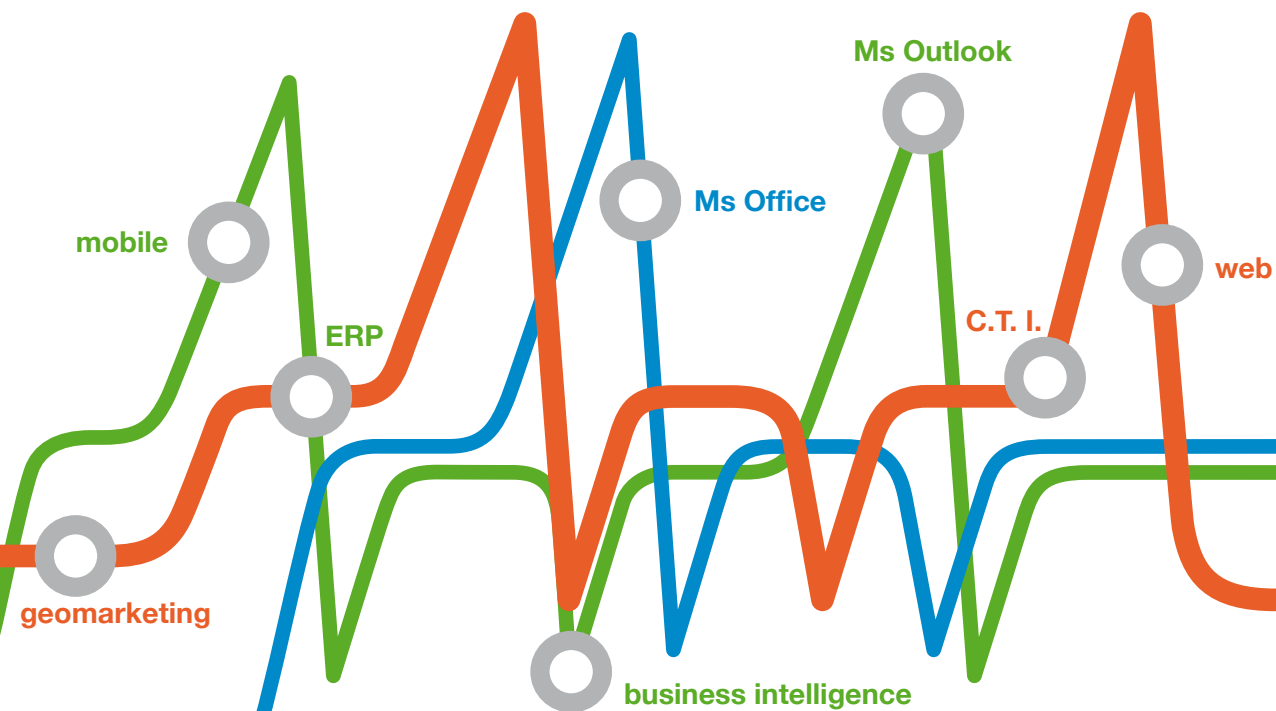
cliente finale
mercato
multiplicare
scambiare
promuovere
territorio
rete
squadra
partnership
collaborare
avvicinare

workgroup
contact
sales
marketing
service
partner



CoregainCRM Caratteristiche principali

CoregainCRM è un software potente, completo, scalabile per incontrare tutte le esigenze. Un passo fondamentale verso una gestione d'impresa consapevole ed evoluta; una mossa strategica che massimizza il valore del proprio business.



- Sicurezza: l'accesso alle informazioni è regolato da account individuali con specifiche permissions, e tutte le operazioni sono tracciate nel log del sistema.

- Scalabilità: al modulo base CoreWorkgroup si affiancano applicazioni concepite su misura per le diverse aree aziendali: forza vendita, post-vendita e assistenza, marketing, amministrazione, rete partner; in qualsiasi momento è possibile aumentare il numero di posti di lavoro, per ciascun modulo, in base alle reali necessità.

- Flessibilità: CoregainCRM interagisce con Microsoft Outlook® e Microsoft Office®, con sistemi di business intelligence, geomarketing e centralini telefonici digitali; CoregainCRM permette la definizione di Dati Aggiuntivi personalizzati per ampliare le informazioni gestite nel database.

- Integrabilità: CoreDES (Data Exchange System) permette lo scambio di informazioni tra il CRM e il sistema gestionale consentendo la schedulazione automatica delle operazioni di aggiornamento dei dati.

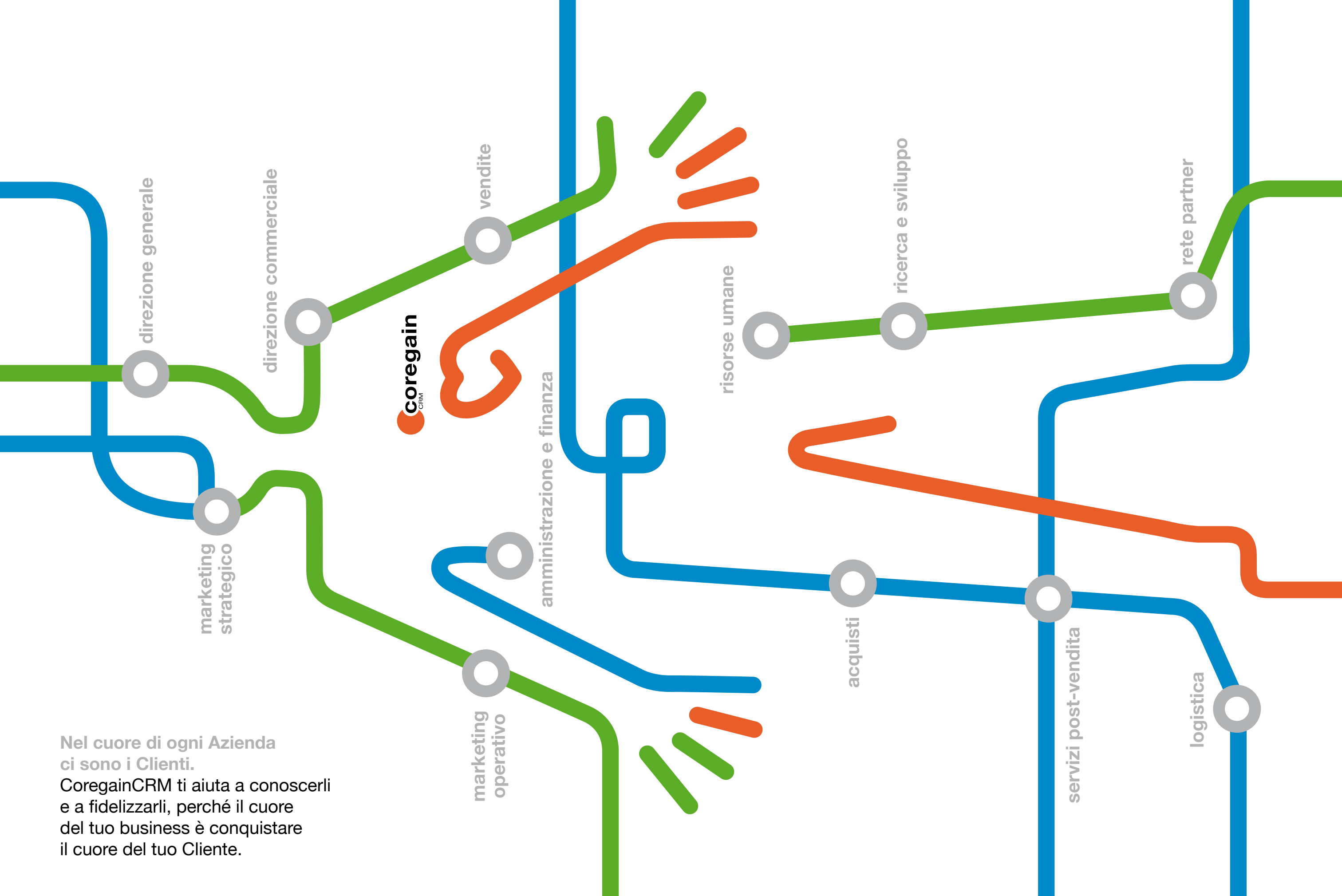
- Accessibilità: con CoreMobile le persone che lavorano abitualmente all'esterno dell'azienda possono operare in completa autonomia, accedendo off-line al database aziendale in locale, che si sincronizzerà con il sistema centrale alla prima connessione Internet. CoregainCRM è accessibile anche in modalità web.

- Versatilità: CoregainCRM è multi lingua e multi valuta. In configurazione multi azienda permette l'analisi aggregata dei dati infra company.

CoregainCRM utilizza MS SQL Server® per la propria base dati e offre facilità di amministrazione del sistema grazie a specifici strumenti di gestione della base dati (ad esempio, le funzioni Omonimia, Qualità dei dati, Importazione nominativi) e tools di reporting e analisi (ad esempio Report generator, Sql editor).

modularità, mobilità, reporting, integrazione, **scalabilità**, sicurezza

Nel cuore di ogni Azienda
ci sono i Clienti.
CoregainCRM ti aiuta a conoscerli
e a fidelizzarli, perché il cuore
del tuo business è conquistare
il cuore del tuo Cliente.



direzione generale

marketing strategico

direzione commerciale

coregain CRM

marketing operativo

amministrazione e finanza

vendite

risorse umane

acquisti

ricerca e sviluppo

servizi post-vendita

logistica

rete partner