



¿Qué se puede hacer?

- Nuevos negocios y ventas.
- Vender productos y servicios.
- Crear un 'portfolio' de productos y servicios.
- Facturar.
- Planificar las acciones de venta.

Características

Los usuarios tienen una visión 360 grados (completa) de los clientes. La solución MKF Gestión de Empresas – AutoAdaptable utiliza información relacionada de distintas áreas de la organización – como marketing, comunicación, ventas, gestor de eMails, financiera,... - para crear paneles de control en línea que permiten una visión comprensiva de 360 grados de los clientes. Los usuarios ven toda la información relacionada como oportunidades, presupuestos, ventas, facturas, peticiones de servicio, incidencias en la ficha de cliente. De esta forma, cada usuario tomará las decisiones más oportunas en su trabajo.

Pre-control de riesgo.

Los usuarios tienen la información que necesitan cuando la necesitan. MKF Gestión de Empresas – AutoAdaptable mantiene la integración de los procesos de gestión de relación con los clientes con el resto de las áreas de negocio, por lo que los usuarios de toda la organización tienen acceso inmediato a la información relevante de los clientes – accediendo a la información sobre la que cada cual está autorizado. Los usuarios también pueden tener una visión general del estado de cada orden. Cuando una orden de pedido se crea en MKF Gestión de Empresas – AutoAdaptable a su cadena de proveedores se le notifica automáticamente, de manera que pueden iniciar su proceso de servicio. Después de que los pedidos son entregados y facturados, el departamento financiero puede analizar las transacciones para determinar los beneficios; y el equipo de gestión de ventas evalúan los pedidos para determinar los beneficios esperados.

El plan comercial está totalmente integrado con el objeto de realizar previsiones más certeras. Los responsables de ventas reportan las acciones de ventas en gestión y crean nuevos planes comerciales. Los responsables y/o equipo de ventas crean informes y previsiones acerca de clientes, productos y zonas comerciales. Visualiza las previsiones y determina cómo, de forma individual o en conjunto el equipo, están alcanzando los objetivos de venta marcados. Puede determinar el valor de los clientes, segmentos de mercado y zonas comerciales basándose en pedidos anteriores. Con esta información, su empresa identificará ventas adicionales y ventas cruzadas.

Estandarizará sus precios. MKF Gestión de Empresas – AutoAdaptable le permite definir listados de precios con políticas de precios flexibles, por lo que los precios y descuentos se calculan automáticamente y aplicados a las cuotas, pedidos y facturas.

Acceda a
www.e-mkf.com y
compruebe MKF Gestión de
Empresa - AutoAdaptable.

Avda. Juan Gil Albert, 1
Ed. Alcoy Plaza, 6ª
03804 - Alcoy (Alicante)

Tel. 902 092 236
Fax 966 360 028