

# NetSuite CRM+

## NetSuite CRM+ ofrece a la industria los primeros y únicos:

- Administración de pedidos
- Administración de incentivos
- Seguimiento de proyectos
- Alojamiento Web, Análisis, Intranet
- Edición con Xtreme List

## La funcionalidad CRM+ de NetSuite incluye\*:

- Automatización de la fuerza de ventas
- Administración de contactos
- Mercadotecnia automatizada
- Soporte y servicio al cliente
- Reportes y análisis
- Cliente de ventas fuera de línea
- Configuración y personalización completas
- + Administración de órdenes integrada
- + Administración de incentivos
- + Seguimiento de proyecto
- + Portal para clientes
- + Administración de Relaciones con Socios
- + Alojamiento Web y Análisis

\*Algunas funciones se venden como módulos adicionales.

## Mas allá de ser un CRM tradicional: Administración Completa de Ciclo de Vida del Cliente

NetSuite CRM+ va más allá de los CRM tradicionales, cuya visión está simplemente centrada en perspectivas, para proporcionar a las compañías una visión centrada en los clientes, a fin de administrar las relaciones actuales por medio del teléfono, en persona o en línea. NetSuite CRM+ es la única aplicación CRM alojada que integra la administración de órdenes, socios e incentivos; seguimiento de proyectos así como el alojamiento y análisis estadístico de un sitio Web dando al negocio procesos para clientes grandes y pequeños, líneas de visibilidad perfectas y claras a lo largo de los canales tradicionales y en línea.

NetSuite CRM+ incluye todas las poderosas capacidades con las que cuenta NetSuite CRM. Ambos productos incluyen Automatización de la Fuerza de Ventas, Automatización de Mercadeo, Soporte y servicio al cliente, personalización flexible mediante SuiteFlex y más. Y ambos productos incluyen las mejores capacidades de administración y pronóstico de oportunidades de la industria.

## NetSuite CRM+ es el único CRM basado en Web que:

- Tiene una visión real de 360 grados de todos los datos e interacciones del cliente, incluyendo la completa visibilidad de las transacciones financieras e interacciones en línea, sin requerir integración alguna. Ahora está disponible una sola vista de información del cliente, para quien lo requiera en su compañía.
- Automatiza el ciclo de vida completo del cliente, desde un prospecto que navega en un sitio web de negocios, a uno interesado, a uno calificado, a un cliente que ya ha emitido un pedido, a atender a ese cliente y por último, llevar a ese cliente a que compre nuevamente.
- Permite a la gente de ventas tomar órdenes reales de los clientes rápida y fácilmente con un sistema integrado de Administración de Órdenes.
- Muestra la historia de compras completa de sus clientes sin requerir integraciones complejas con su sistema contable/ERP.
- Ofrece una Administración de Relaciones con Socios completa. Ahora, usted puede perfectamente tratar a sus socios de canal como una extensión de su equipo de ventas.
- Sigue las comisiones de manera automática y precisa, sin requerir que usted o su equipo de ventas utilice hojas de cálculo.
- Engloba completamente la Web y la mercadotecnia por correo electrónico. NetSuite CRM+ incorpora a su sitio Web en el proceso de ventas siguiendo todas las interacciones de los clientes en la red y proporcionándoles un portal integral de autoservicio.
- Proporciona mejores y más precisos pronósticos. Las ordenes reservadas finalmente se pueden ver en los pronósticos, éstos han incrementado en gran medida su confiabilidad, predictibilidad y precisión. Y la información "actual" en el pronóstico contra los reportes actuales con base en datos de ventas reales.
- Muestra la verdadera efectividad de su mercadeo, así como el ROI. Otros sistemas CRM no capturan los detalles de lo que un cliente ha comprado, y muchas veces proporcionan resultados incompletos e incorrectos a las campañas de mercadotecnia y ventas. Al no contar con un registro de qué o cuánto ha ordenado cada cliente, el área de mercadotecnia no tiene manera de saber si los prospectos generados se están convirtiendo en clientes.