



## **Zimplu CRM – Aplicatia care Face Zoom pe Clienti**

Zimplu CRM este o aplicatie online, intuitiva si simplu de utilizat, care ajuta companiile sa isi organizeze mai bine baza de clienti. Este o solutie potrivita pentru business-urile mici si mijlocii, care au in componenta departamente de vanzari sau de suport pentru clienti. Zimplu permite un control mai ferm asupra prospectilor, lead-urilor si activitatilor de vanzari, fara sa necesite un buget substantial sau un departament intern pentru suport IT. De asemenea, aplicatia ii va ajuta pe agentii de vanzari devina mai productivi, pentru ca vor reusi sa poarte discutii cu mai multe companii, fara sa lucreze ore suplimentare.

### **Cum Functioneaza Zimplu CRM?**

Toate companiile care nu dispun de suportul tehnic necesar, risca sa piarda informatii si detalii importante despre clienti si despre discutiile purtate in trecut, de fiecare data cand un agent de vanzari pleaca. Zimplu CRM permite construirea (sau importarea) si gestionarea unei baze de date complexe. Toate informatiile sunt pastrate in siguranta, pe o singura platforma, unde pot fi accesate oricand de catre membrii autorizati ai echipei, pe baza numelor de utilizator si a parolelor. Astfel, agentii de vanzari pot renunta la agende si la fisierele excel complicate si pot obtine rezultate mai bune organizandu-si activitatea, colaborand, stabilind task-uri si pastrand istoricul conversatiilor purtate cu clientii.

Persoanele care incep sa foloseasca Zimplu CRM observa repede si apreciaza cat este de intuitiva interfata aplicatiei. Procesul de lucru este structurat in cativa pasi simpli, incepand cu gasirea si inregistrarea datelor de contact ale reprezentantilor companiilor cu se va incerca o colaborare; urmatorul pas este contactarea persoanelor respective si crearea unor notite care pot fi distribuite tuturor colegilor. Astfel, intreaga echipa va putea urmari evolutia discutiilor si progresul facut pentru atingerea obiectivelor. Un alt pas important este setarea alarmelor, care sa le reaminteasca agentilor in timp util ce au de facut (telefoane de follow-up, intalniri cu clientii, de trimis oferte, etc.).

Zimplu CRM ajuta echipele de vanzari sa isi organizeze eficient activitatea si sa mentina in permanenta contactul cu clientii. Agentii de vanzari devin mai performanti, iar rezultatele



muncii lor pot fi simplu cuantificate prin intermediul rapoartelor si graficelor de activitate.

"Aplicatiile online sunt ultimul trend in lumea IT, iar atractivitatea acestei tehnologii este data de cradul ei crescut de acesibilitatea: chiar si companiile mici sau mijlocii, care nu dispun de bugete mari, isi pot permite un abonament lunar. Pentru clientii nostri, solutiile software de ultima generatie oferite sub forma de servicii inseamna flexibilitate, costuri mai mici, si un management mai simplu al activitatilor zilnice. Solutia CRM dezvoltata de Nexus Electronics nu necesita instalare, este simplu de folosit, iar clientii nostri beneficiaza de consultanta oricand au nevoie. Principalele beneficii pe care le oferim sunt reducerea costurilor operationale si obtinerea unei activitati eficiente in departamentele vizate". Florin Subtirica, Director Vanzari la Nexus Electronics.

### **Beneficiile Zimplu CRM**

- Toate contactele si conversatiile sunt stocate intr-un singur loc si sunt accesibile tuturor persoanelor autorizate;
- Datele care au fost stocate anterior in fisiere Excel pot fi importate;
- Fiecare persoana cu drept de acces poate aduce completari bazei de date si poate face modificari in functie de drepturile sale de utilizare;
- Zilnic, pe prima pagina apare o lista cu task-urile de rezolvat;
- Cu ajutorul sistemului de pontaj integrat pot fi contorizeaza orele lucrate de fiecare membru al echipei;
- Se pot crea oportunitati, al caror status poate fi modificat oricand este nevoie. Astfel, toata echipa stie cand apare o noua posibilitate de vanzare sau cand a fost semnat un contract.
- Prin intermediul unei functii de drop-box, toate mesajele email pot fi atasate in Zimplu unei pagini de client.
- Zimplu CRM poate fi customizat de fiecare utilizator repede, din cateva click-uri;



## **About Nexus Electronics**

Nexus Electronics este o companie romaneasca axata pe dezvoltarea de sisteme informatice pentru reducerea costurilor operationale ale companiilor. Nexus Electronics a fost infiintata in 2006, iar in momentul de fata cele mai importante produse din portofoliu sunt sistemul de monitorizare prin GPS a flotelor de vehicule - **Nexus GPS Tracking**, aplicatia Android pentru monitorizarea telefoanelor mobile - **Nexus Locator si Zimplu CRM** - o aplicatie competitiva pentru managementul relatiilor cu clientii.