

## OSD AnyCRM

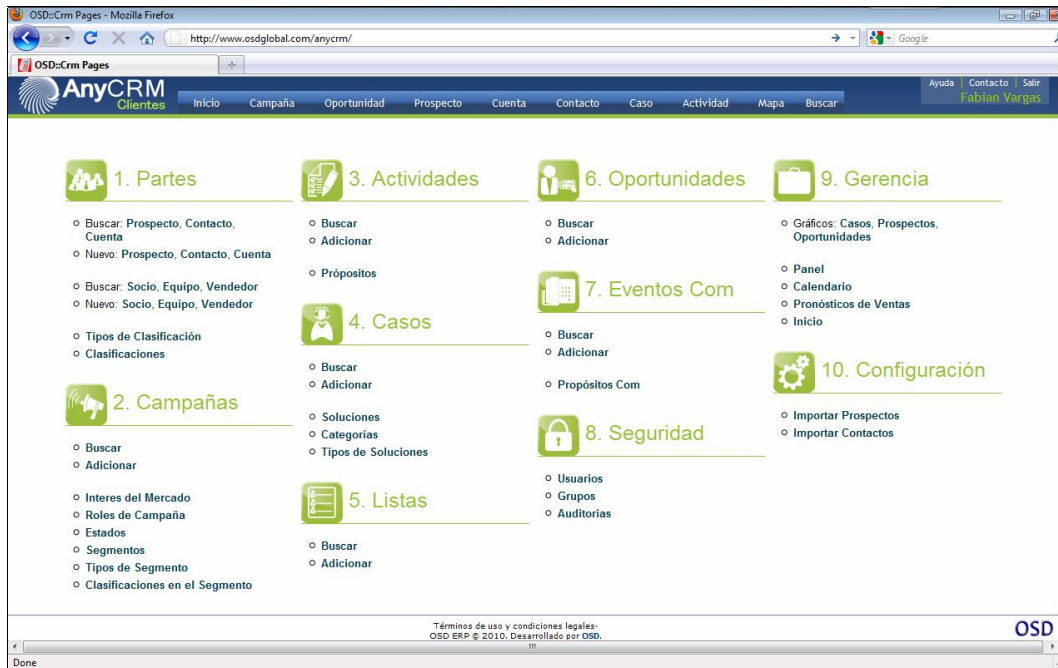
**OSD AnyCRM** es la solución completa, estándar y a su alcance que le permitirá organizar y conocer mejor las relaciones con sus clientes.

Un software **CRM (Customer Relationship Management)** centraliza la gestión de las relaciones con los clientes actuales y potenciales, a través del uso y manejo eficiente de la información, facilitando todo el proceso de venta desde la campaña promocional hasta la negociación final con el cliente. En el CRM convergen procesos comerciales, recursos humanos y tecnológicos para maximizar tanto el beneficio de su empresa como el de sus clientes.

En muchas empresas la información de contactos, clientes, proveedores, actividades y demás datos de importancia se encuentra en una agenda de papel, documentos impresos y en archivos electrónicos dispersos. En la mayoría de los casos, son responsabilidad y exclusividad de cada empleado que la administra, siendo vulnerables y poco accesibles para el resto de las personas de la compañía.



Con **OSD AnyCRM** tendrá un conocimiento completo de todo el ciclo de ventas en su compañía, de esta forma podrá visualizar realmente los clientes a través del tiempo y cómo su equipo de ventas realiza sus actividades. Este conocimiento es importante para tomar decisiones acertadas tanto en la gestión de los clientes actuales como con los nuevos prospectos y negocios, apoyándose en hechos y experiencias registradas en su sistema de gestión CRM.



## Características

Entre los rasgos más relevantes **OSD AnyCRM** tiene estas características:

1. No requiere **licencias** adicionales de ningún tipo de software de infraestructura.
2. Interfaz **simple** disponible en la Web o teléfono celular. Además con su alto grado de **usabilidad** se reduce la necesidad de capacitación exhaustiva.
3. Sincronización **automática** con los datos de su ERP.
4. Fácil **integración** con otras aplicaciones Web de contactos como son: Facebook, Hotmail, Google, Yahoo, Live Messenger, etc.
5. Se encuentra integrado con el Cliente de Correo incluido de tal forma que podrá administrar todas las actividades de comunicación con sus clientes en un solo sitio.
6. Con la versión móvil del sistema podrá encontrar a sus clientes y contactos en cualquier lugar donde se encuentre, solo necesita su teléfono celular.
7. Opcionalmente puede sincronizar sus datos con el celular vía **bluetooth**.
8. El sistema ha sido construido sobre bases y **patrones de diseño** tipo empresarial que son robustos y flexibles sobre los cuales su empresa puede crecer.
9. Creada sobre el stack **LAMP** que constituye una plataforma abierta, estándar y extensible.

## Módulos

**OSD AnyCRM** es un sistema integrado compuesto por los siguientes módulos:



**Ventas.** Conozca todo el proceso de venta y domine los pasos necesarios para crear un mayor contacto con clientes potenciales, desde la selección de prospectos, hasta la venta final. OSD AnyCRM registra toda la información permitiendo que cada experiencia incremente su productividad.



**Directorio y actividades.** Controle la información de clientes, contactos y empresas en un solo sitio, además registre las actividades de comunicación, reuniones y eventos con cada uno. Con OSD AnyCRM sabrá inmediatamente cómo contactar una persona o empresa y las actividades que faltan por realizar.



**Seguridad basada en roles.** Controle el acceso a sus datos con los módulos de autenticación y autorización. Con OSD AnyCrm cada usuario podrá enfocarse en la información requerida de acuerdo a su rol dentro de la organización.



**Integración.** OSD AnyCRM se integra con aplicaciones comerciales de manejo de contactos, contabilidad, cadena de suministro, ERP, etc, a través de servicios Web y APIs que le permiten sincronizar la información.



**Mercadeo.** Diseñe las campañas de mercadeo enfocadas en segmentos específicos e incremente el porcentaje de respuestas positivas. OSD AnyCRM posibilita la comunicación con listas de prospectos y capturar información que permita realizar mejores campañas.



**Casos.** Realce la interacción posventa con sus clientes y disminuya la proporción de éstos que lo abandonan. Conozca cuáles son los casos más frecuentes con sus productos o servicios y registre las soluciones para disminuir los tiempos de respuesta futuros.



**Inteligencia de negocios.** Extraiga la información de todos los datos registrados. Con OSD AnyCRM tendrá a su alcance: reportes, gráficos, indicadores, tableros de mando y resúmenes dispuestos en paneles configurables, con éstos podrá modificar las estrategias de mercadeo, mejorar el proceso de venta y cambiar los resultados negativos.



**Accesibilidad móvil.** Con la aplicación OSD AnyCRM móvil podrá difundir los datos en todo momento sin requerir conectividad permanente, los equipos de venta podrán ingresar clientes, registrar actividades, realizar llamadas, buscar contactos entre otras cosas, todo desde un teléfono celular convencional.

## Beneficios

Al incorporar **OSD AnyCRM** en su estrategia de negocio obtendrá además:

1. Mayor **control** sobre el negocio al conocer y gestionar las actividades de sus funcionarios, en todo momento y lugar.
2. Completo seguimiento y **gestión** de la labor comercial con sus clientes.
3. Sus funcionarios siempre tendrán **acceso** oportuno a la información con el fin de realizar sus operaciones efectivamente.
4. **Centralizar** y automatizar la información de ventas, marketing y de soporte al cliente para que puedan funcionar de manera coordinada incrementando su productividad.
5. Crear la **estrategia** que ayude a conocer los clientes y su comportamiento más probable.
6. Determinar los requerimientos de producción con mayor **precisión** a partir de datos reales y pronósticos de ventas.
7. Facilitar e incrementar el trabajo **colaborativo** entre los usuarios del sistema.
8. Conocer el **ciclo de ventas** completo, esto es, cómo se inician las ventas, cuál es su desarrollo y cómo se cierran, de tal forma que se convierta en un proceso repetible.
9. Obtener una **vista real y amplia** de cada prospecto y su aproximación a ser una venta.
10. Realzar la **experiencia del cliente** mejorando la forma como percibe su empresa, diferenciando el tratamiento de acuerdo a sus preferencias particulares.
11. Determinar cuál es la próxima **acción de negocio** que se debe realizar, esta acción CRM puede ser evaluada y refinada.
12. **Simplificar** los procesos comerciales obteniendo nuevos clientes, más rápidamente y manteniendo el nivel de satisfacción de los existentes.
13. Conocer mejor el equipo comercial para determinar cuál es el miembro más capacitado para **cerrar las ventas**.
14. Realizar **mejores campañas** de mercadeo enfocadas en los segmentos más rentables asegurando su respuesta y reduciendo la incertidumbre.