

N4CRM

Gestión de las Relaciones Comerciales

Versión V15



© 2008 Nivel IV Servicios Informáticos, SL
Tomás A Alonso, 162 - 2º
36308 Vigo - España
Tel 986-213194
Fax 986-247803
E-mail: info@niveliv.es

N4CRM

Gestión de las Relaciones Comerciales

Descripción

La aplicación **N4CRM** permite a todas las Empresas de Trabajo Temporal que utilizan **TTI** controlar toda la información relativa a los gestiones comerciales de la empresa: Oportunidades, Personas de contacto, Actividades, Documentos y Ofertas comerciales. Toda esta información es generada por cada persona del departamento comercial, almacenada en una base de datos central donde puede ser consultada por todos los componentes del equipo de ventas.

N4CRM está basada en una estructura jerárquica formada por niveles. Dependiendo del nivel al que pertenece un usuario, tendrá acceso a más o menos información.

N4CRM está totalmente integrado con **TTI** (Trabajo temporal Integrado), siendo una herramienta de valor incalculable para todo el departamento comercial independientemente del nivel jerárquico en el que se encuentra (Director de Delegación, Director Regional, Director Nacional, etc.)

La información que contiene está actualizándose constantemente a medida que se contacta con los clientes, se presentan ofertas o se realiza cualquier otra actividad.

El personal directivo puede usar **N4CRM** para consultar información sobre cualquier empresa, ya sea un cliente o una oportunidad.

Todos pueden usar la base de datos para revisar y seguir la situación de las oportunidades en curso y de los nuevos proyectos.

Arquitectura

Movilidad

N4CRM es una aplicación web que utiliza Internet Explorer como plataforma de trabajo. Esta plataforma permite que el acceso a los datos se realice desde cualquier punto: oficina, portátil conectado a internet, internet desde casa etc.

Estandarización

Todas las herramientas que se utilizan en la aplicación son ampliamente conocidas: internet explorer, excel, word, outlook, etc. Esto permite simplificar los procesos de implantación y aprendizaje.

Integración

Su nivel de integración con **TTI** es total, de forma que toda la información que se utiliza para realizar la generación de un presupuesto, la lista de clientes, las formas de pago, etc., se obtiene de la misma base de datos. Una vez aceptada una oferta, **N4CRM** crea de forma automática el cliente y la oferta en **TTI** enviando un e-mail al responsable de administración en el cual se notifica el código de cliente creado y el número de oferta aceptada.

Colaboración

N4CRM es una potente herramienta de workflow que permite definir el esquema de autorizaciones que debe pasar una oferta para ser presentada (estudio de riesgo, margen, forma de pago, etc.).

Todo el sistema de petición de autorizaciones y la aceptación o rechazo de las mismas se basa en el envío de correos internos entre las personas implicadas, agilizando dichas tareas y dejando constancia en la base de datos de las decisiones tomadas.

Oportunidades

N4CRM gestiona todas las oportunidades que se producen en la gestión del departamento comercial. El usuario abrirá una ficha con los datos necesarios para gestionar el posible negocio : datos de la empresa, centros y personas de contactos

El módulo de colaboración le permitirá solicitar cobertura (riesgo) para el posible cliente.

Gestión de Ofertas

A partir de las oportunidades o de los clientes actuales de la empresa, los usuarios de **N4CRM** podrán confeccionar las ofertas para su presentación.

Para ello cuentan con una herramienta integrada en **TTI**, lo cual posibilita la obtención automática de convenios, puestos, costos standard , etc.

A partir de los datos de la oferta se podrán obtener la hoja de costes (en excel) así como la propia oferta (en word) para su envío al cliente (fax, e-mail, papel).

El módulo de colaboración le permitirá solicitar autorizaciones para el margen y la forma de pago .

Actividades

El departamento comercial podrá utilizar este módulo para introducir las actividades realizadas con las oportunidades o los clientes, introduciendo en el sistema la información importante relativa a visitas, llamadas, reuniones, etc.

Dicha información formará parte del histórico de gestiones de una oferta, cliente, oportunidad, etc.

También se pueden introducir actividades pendientes de realizar y su anotación en la agenda de Outlook. Dichas actividades podrán ser consultadas desde la aplicación y/o sincronizarse con dispositivos móviles (PDA).

Reporting

N4CRM es una completa herramienta que permitirá al departamento comercial no solo gestionar sus ofertas, oportunidades, actividades, etc. **N4CRM** les dotará de aquella información estadística necesaria en las negociaciones con los clientes, suministrado datos concretos sobre el estado del cliente, rentabilidad, etc.

Toda la información mostrada se obtiene de **TTI**, y se presenta en forma de informes en los siguientes ámbitos:

- § Facturación por cliente
- § Márgenes por cliente
- § Estado de la contratación: cpds, trabajadores activos, etc.
- § Facturación Prevista, etc.

Características técnicas

Lenguaje de desarrollo ASP.NET
Bases de datos Microsoft SQL Server
Arquitectura de desarrollo Windows de 32 bits.

REQUISITOS DEL SERVIDOR (mínimos)

Pentium IV con 2 GB RAM
Disco de 70 GB
Windows Server 2003
Internet Information Server
Microsoft Office 2000