

1

Dónde la información se vuelve oportunidad.

El CRM pretende ser un punto de confluencia de información (actividad) relativa a todos los agentes externos con los que la empresa pueda tener algún tipo de contacto. Estamos hablando de clientes, colaboradores, delegaciones, proveedores, bancos, etc.... Cada departamento alimenta esta información por diferentes fuentes (Agenda, registro de actividad, campañas de marketing, ERP...), que estarán totalmente integradas entre ellas.

2

El exceso de información no conduce a ningún sitio.

Por eso desde el CRM se deberá poder realizar un seguimiento de la trazabilidad de la empresa seleccionada. En caso de un cliente, además de su actividad, poder ver su historial de ofertas, pedidos, albaranes, facturas, etc,.... para facilitar la labor al departamento comercial.

- INTEGRACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Los puntos más críticos de la aplicación son la Integración con el Correo y la Agenda de Microsoft Outlook. Esta integración se realiza en ambos sentidos a través de una "pieza" propia de I68 denominada CRM Addin.

Si bien la Aplicación está totalmente integrada con Izaro ERP, es posible la integración con otros ERP; a través de la personalización de los procesos de enlace.

- ACCESO A LA INFORMACIÓN

Es directamente accesible desde el navegador sin necesidad de instalar ningún tipo de software en el puesto de trabajo

3

Agilidad, el valor diferencial.

La pantalla de inicio del CRM presenta a cada usuario un panel gráfico con información estadística, y por otro lado, una serie de alarmas y notificaciones sobre las actividades y sobre diferentes conceptos comerciales y financieros.

El usuario podrá navegar en cada uno de los elementos mostrados, accediendo al detalle de la información asociada a cada una de ellos, en diferentes niveles.

Desde las alarmas y notificaciones, el usuario podrá acceder al detalle de documentos y actividades referenciadas. Desde las tablas con datos estadísticos, el usuario podrá acceder a un primer nivel de detalle en formato ABC y desde ahí, al detalle de los documentos en cuestión.

- INFORMACIÓN BAJO CONTROL

Un solo golpe de vista puede bastar para tener toda la información bajo control, por eso IZARO CRM está diseñado para tener la posibilidad de analizar los datos recogidos en el CRM, de forma gráfica.

Posibilidad de extraer los datos a Excel para su posterior análisis en base a las necesidades del usuario.



4

Un flujo de información rentable.

Izaro CRM es multiempresa. El concepto de Empresa CRM se entiende como la Empresa bajo la cual se crearán las Compañías, es decir, los Clientes, Proveedores y Otros.

Una empresa CRM puede estar ligada a varias empresas del ERP. De esta forma, el CRM se convierte en una capa que concentra la actividad comercial del equipo.

En el CRM creamos Compañías con un concepto global, indicando si son clientes, proveedores, ambos u otros.

Una Compañía del CRM puede ser a la vez, Cliente y Proveedor en el ERP y además en diferentes empresas.

- INFORMACIÓN COMPRENSIBLE PARA TODOS

Izaro CRM es multidioma, es decir, cada usuario podrá elegir el idioma en el que desea ejecutar la aplicación.



5

Información a su medida.

IZARO CRM agiliza la búsqueda de información.

Las búsquedas de información (empresas, campañas, oportunidades, etc....) son muy ágiles.

Un botón da acceso a la introducción de datos para la selección.

IZARO CRM permite gestionar los datos según sus necesidades.

Tanto la ficha de una Compañía, Interlocutor y oportunidad contará con la pestaña de **Datos para Segmentación** cuyos campos podrán ser personalizados en cada organización.



6

La información que informa.

Las funcionalidades de Izero CRM están diseñadas para que cada momento de la relación con nuestro cliente se transforme en una oportunidad de negocio.

A. Oportunidades: Una Oportunidad de venta se asocia a una actividad comercial, puede tener su origen en una campaña de marketing y por tal motivo, están relacionados.

B. Actividades Hay un histórico de actividades por Compañía (opcional), Campaña (opcional) y Oportunidad (opcional), que permite registrar todo tipo de acciones que se realicen con una Compañía, en una Campaña o en una Oportunidad en concreto o en general. Estas actividades pueden alimentarse directamente desde el registro de actividades o indirectamente, desde otros apartados del CRM como la agenda, campañas de marketing, etc...e incluso desde el propio ERP.

Todas las actividades cuentan con la posibilidad de adjuntar documentos ya existentes en el sistema o de nueva creación a través de un sistema de plantillas.

B.1. Citas: Este tipo de actividades tienen su representación en la agenda del CRM y pueden sincronizarse con Outlook si así lo ha decidido el usuario.

B.2. Tareas.

B.3. Correo emitido y recibido: Existe una integración con el correo electrónico de Microsoft Outlook, de tal forma que se pueden emitir correos desde el CRM acceder a todos los correos recibidos, debidamente filtrados y asociar al CRM, sólo aquellos que consideremos de interés.

B.4. Llamadas emitidas y recibidas: Cada usuario que realice o reciba una llamada decide la importancia de la misma, de cara a su registro en el CRM.

B.5. Izero ERP: Este tipo de actividad se genera de forma automática desde ciertos procesos de Izero ERP como la Confección de la Oferta y/o Pedido,

C. Agenda: Agenda corporativa totalmente integrada con Microsoft Outlook que muestran las actividades de tipo "cita". Un usuario podrá ver la agenda completa de otro si cuenta con permisos para hacerlo.

Bandeja de Entrada: Se muestran los Correos emitidos y recibidos directamente en el Outlook para que el usuario decida si los incorpora al CRM o no. Además, se muestran las actividades pendientes de sincronizar con el Outlook (citas del Outlook a las que no se les ha introducido los datos del CRM).

Enlace Izero CRM Mobile: Izero CRM está totalmente integrado con Izero CRM Mobile en todo lo referente al mantenimiento de compañía, interlocutores, oportunidades y actividades, así como en la consulta de los datos estadísticos de cada compañía.

IZERO CRM EL FLUJO DE INFORMACIÓN QUE SE INTEGRA EN SU ERP

La integración con Izero se produce en tres frentes:

Cientes y Proveedores: Las Compañías del CRM se integran con los Clientes y Proveedores de Izero ERP en los dos sentidos.

Ofertas: La Confección de una Oferta en Izero ERP genera una actividad automática en el CRM. La Anulación, Aceptación y el Rechazo, también.

Documentación Comercial: Desde la ficha de una Compañía, se puede acceder a la consulta de los documentos comerciales asociados a un Cliente (Ofertas, Pedidos, Albaranes y Facturas) o a un Proveedor (Solicitudes de Compra, Pedidos, Albaranes y Facturas).



Izaro CRM

Una empresa sin una estrategia CRM está perdiendo una continua y nueva oportunidad de negocio; sus propios clientes.

Conocer profundamente sus hábitos de consumo, sus preferencias de compra o temporalidad, sus necesidades de servicio... Una vía inagotable de nuevas oportunidades de aumentar ventas y ratios de rentabilidad en cada uno de sus clientes.

¿Para que buscar nuevos mercados, si el mercado más rentable está dentro de su propia organización?



LA GESTION BAJO CONTROL

Compañías	✓
Interlocutores	✓
Oportunidades	✓
Actividades	✓
Citas	✓
Tareas	✓
Correo emitido y recibido	✓
Llamadas emitidas y recibidas	✓
Agenda	✓
Campañas de Marketing	✓
Sincronización con Izaro CRM Mobile	✓

CRM la voluntad de establecer sólidos vínculos de relación con sus clientes.

Madrid

Barcelona

Gijón

San Sebastián

Bilbao

Aveiro

Lisboa

www.grupoi68.com



Grupo i68 está constituido por un conjunto de Empresas cuya misión es aportar Soluciones Informáticas para la Innovación de la Gestión, dirigidas a Empresas Industriales, Comerciales y de Servicios.





Líderes en Sistemas de Información



Izaro
CRM

Conocer a sus clientes, el punto de partida para una relación rentable.



Pasión por la innovación