



“Si può migliorare solo ciò che si misura”

- Lord Kelvin

NON È SOLO **TECNOLOGIA** MA UNO STRUMENTO **UTILE** PER **MIGLIORARE** TUTTI I PROCESSI AZIENDALI.

L'impresa oggi deve creare un rapporto con il cliente che sia trasparente.

Nasce così JCRM, non un semplice software, ma una **strategia** che migliora la gestione di tutti i **rapporti** e le **interazioni** di un'azienda con i clienti potenziali ed esistenti.

Questa piattaforma consente all'azienda di **migliorare i processi interni** e la **condivisione di informazioni**, **gestire** in modo efficace i **prospect, lead e clienti**, **automatizzando la rete di vendita** per organizzare le azioni di marketing, **ottimizzare la Customer Experience** e non solo!

Jcrm: un'unica esperienza fra touchpoint fisico e digitale

I VANTAGGI PER CHI UTILIZZA JCRM

Controllo totale

Analisi completa dei dati clienti e del business

Automatizzazione

Rete vendita e attività di marketing mirate e personalizzate

Condivisione

Tutto il team avrà il medesimo livello di conoscenza

Pianificazione

Gestione ottimale delle attività calendarizzate

Analisi

Visualizzazione andamento vendite, campagne marketing e report dettagliati

Previsione

È possibile prevedere l'andamento futuro delle vendite accuratamente

Gestione avanzata dei contatti

È fondamentale conoscere approfonditamente tutti i clienti per migliorare l'esperienza della relazione.

JCRM migliora notevolmente l'accessibilità ai dati, ciò consente agli advisor di **creare** più facilmente **delle relazioni con i potenziali clienti**, abbreviando i loro cicli di vendita dall'8 al 14%.

(Fonte: Diceus)

JCRM POTENZIA IL BUSINESS

Grazie alla piattaforma, oggi è possibile aumentare il fatturato aziendale ponendo il cliente al centro del business.

Aumento della produttività

Le aziende che sfruttano software CRM vedono **incrementare** le vendite del 29%, la **produttività** delle vendite del 34% e l'**accuratezza** delle previsioni delle vendite aumenta del 42%.

(Fonte: Diceus)

Aumento della soddisfazione e fidelizzazione dei clienti

Perché i CRM di alta qualità forniscono strumenti estremamente efficienti ed efficaci. Permettono l'**automazione dei processi**, **reportistica avanzata** e danno **accesso a tutti i dati** fondamentali.

Massimizzazione del ROI del marketing

JCRM semplifica e automatizza i processi in modo che il team possa dedicare meno tempo alle attività manuali, concentrandosi più sulla **creazione delle strategie** e sull'**interazione con i clienti** e la loro **fidelizzazione**.

Gartner ha previsto che entro il 2022 la tecnologia CRM sarà la principale voce di spesa in termini di ricavi per software aziendali. Il futuro della azienda ha bisogno di una strategia che sfrutti il presente per migliorare il domani. Per le aziende più lungimiranti, JCRM è la soluzione.

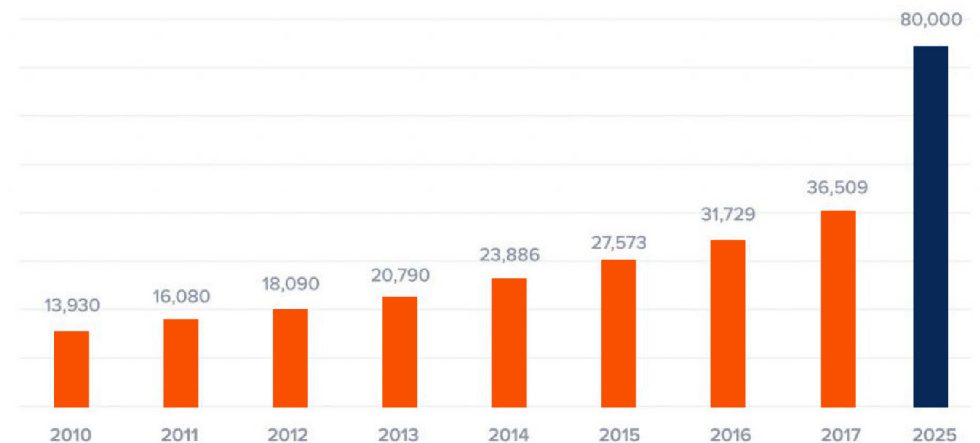
La crescita continua del CRM

Quello dei CRM è oggi il mercato IT in più **rapida crescita**. Nel 2010 calcolava un business da 14 miliardi di dollari e si stima che raggiungerà gli 80 miliardi di dollari entro il 2025. Si tratta di un **aumento** di quasi il **600%**.

(Fonte: Grand View Research)

Secondo «Aberdeen Group», la ricerca dice che l'81% delle organizzazioni di vendita che impiegano costantemente un CRM sono più efficaci.

CRM software revenue forecast
(millions of U.S. dollars)



Gartner

Avere un CRM vuol dire **mettere al centro il cliente**, avere il focus della nostra conoscenza su esso, comprendere il sistema di relazioni logiche e commerciali che ci guidano nella nostra relazione: il famoso **Customer Journey**.

Conoscere a fondo i clienti permette di offrire loro ciò che desiderano.

Utilità per il marketing:

Proporre un nuovo prodotto leggendo le **necessità** non soddisfatte, **strutturare** una campagna promozionale per **vendere** un prodotto fuori stagionalità, fare **up-selling**.

Utilità per il customer service:

Possibilità di riconoscere il cliente e le sue necessità dal numero di telefono, conoscere in anticipo senza fare domande i prodotti che ha acquistato, possibilità di fare assistenza, possibilità di fare **cross-selling**.

Creare **relazioni durature** e **monitorare clienti** potenziali ed esistenti è fondamentale per l'**acquisizione** e la **fidelizzazione** dei clienti.

Si può vedere tutto in un unico luogo: una **dashboard** semplice e personalizzabile che può spiegare lo **storico del cliente**, lo **stato dei suoi ordini**, eventuali problemi legati al servizio clienti ancora in sospeso e molto altro.

Le **vendite** e i **servizi** ai clienti sono due aree essenziali per conservare i clienti acquisiti e continuare ad attrarne di nuovi.

**Gestire questi aspetti con successo
risulterà semplice attraverso JCRM.**

STRATEGICO

INCLUSIVO

ESCLUSIVO

ANALITICO



OPERATIVO

COLLABORATIVO

1

ACKNOWLEDGE

JCRM consente di focalizzarsi su un obiettivo comune: **intercettare il potenziale cliente nel suo percorso d'acquisto** (buyer's journey).

2

ACHIVE

JCRM, se ben gestito rappresenta l'**anima di un'azienda**, perché racchiude informazioni su ogni singola relazione che l'azienda ha avuto.

3

ORGANIZE

JCRM permette di rendere più **semplici i flussi operativi** tra colleghi e di **gestire** meglio le **informazioni** facilitando la collaborazione tra i reparti aziendali.

4

AUTOMATIZE

Lo scopo principale di **JCRM** è quello di garantire a tutti i potenziali clienti di passare attraverso un processo di vendita e post-vendita coerente con l'**automatizzazione di determinati flussi di lavoro**.

5

CREATE

I dati sono elementi indispensabili ad ogni azienda per **strutturare strategie di vendita e di fidelizzazione del cliente**.

6

MENAGE

JCRM funziona come archivio per **comprendere le necessità** dei contatti e osservare quali sono le **principali interazioni** con le attività di marketing.

È TEMPO DI PORTARE IL TUO BUSINESS AL LIVELLO DIGITALE SUCCESSIVO

START THE FUTURE

BRAND IDENTITY • SITI WEB • E-COMMERCE • WEB MARKETING
WEB ADVERTISING • GOOGLE ADS • CONSULENZA • APP

visita il nostro sito web

www.jcrm.it