

# BUSINESS MANAGER

P.zza degli Alpini, 15 - 32020 Lentiai (Belluno)  
Telefono 0437.552337 - Fax 0437.552338  
in@sersis.com - www.sersis.com - e-shop.sersis.com

 **sersis**  
SERVIZI & SISTEMI

# BUSINESS MANAGER

La crescita ed il consolidamento delle relazioni con i clienti sono la chiave del successo per aziende ed istituzioni.

**Business Manager è la soluzione CRM (Customer Relationship Management) che permette di gestire e migliorare tutte le attività che gravitano attorno al business:** una soluzione efficace per definire e perseguire la propria strategia commerciale, coinvolgendo ed integrando tutti i settori aziendali.



Business Manager, infatti, ottimizza l'efficienza strategica di:

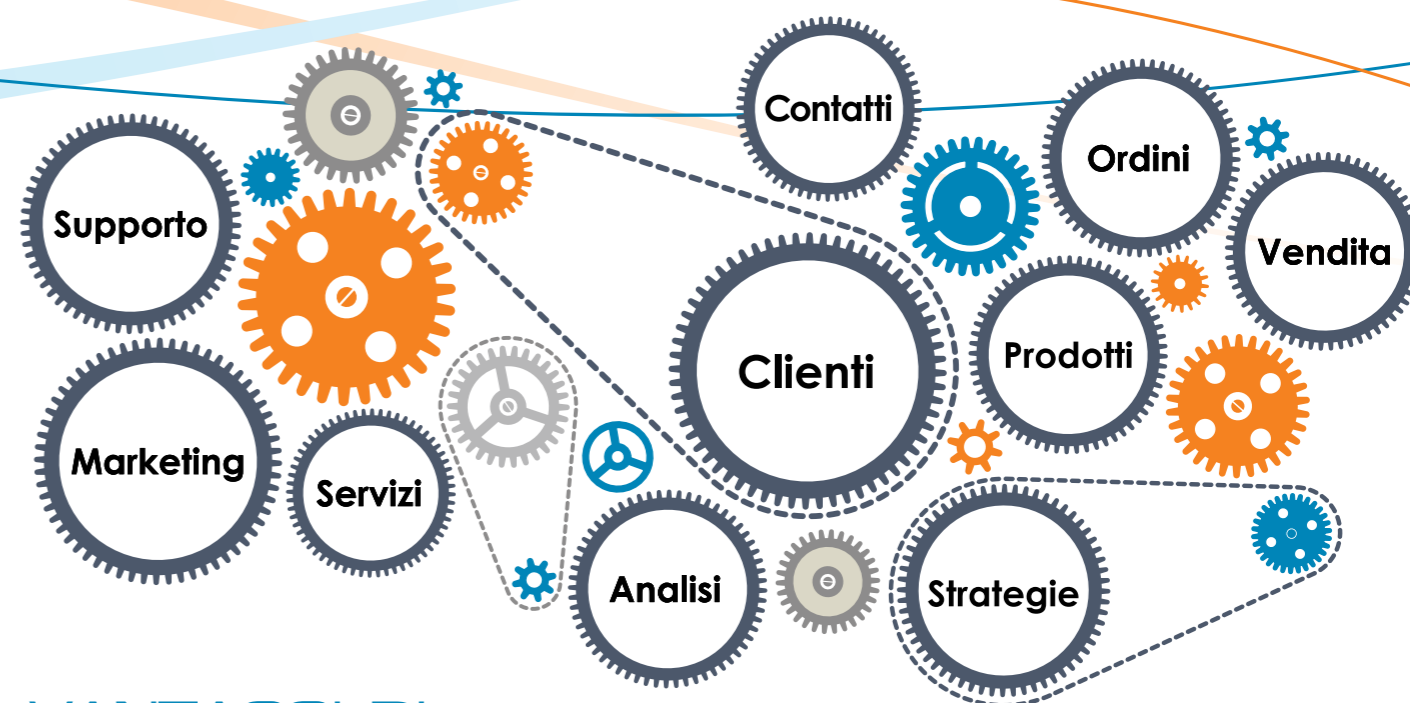
- marketing e comunicazione
- gestione dei contatti
- assistenza e cura del cliente

Con Business Manager, ogni organizzazione può non solo salvaguardare in modo pratico e veloce il proprio patrimonio informativo, ma anche prendere decisioni mirate alle esigenze del cliente ed aumentare il controllo sulle attività di prevendita, vendita e postvendita, oltre a pianificare e monitorare le proprie campagne marketing.

Sviluppato sfruttando tecnologie di ultima generazione e basato sulla metodologia lavorativa delle aziende italiane, Business Manager è completo, intuitivo, altamente personalizzabile ed efficacemente interfacciabile con fonti dati esterne.

Investire nelle relazioni con il cliente significa investire sul futuro dell'azienda: Business Manager è lo strumento per farlo.

## I CANALI DI COMUNICAZIONE DEL CRM



## VANTAGGI DI BUSINESS MANAGER

- Supporta nel lavoro quotidiano, permettendo la condivisione delle informazioni (provenienti anche da diversi canali di comunicazione) ed agevolando la collaborazione rapida ed efficiente fra tutti i settori aziendali.

- Consente di avere le informazioni sempre a portata di mano, attraverso l'apposita APP o la remotizzazione su piattaforma Sersis Cloud.

- Riduce il tempo necessario alla formulazione di nuove offerte commerciali e facilita la ricerca e l'analisi di quelle pregresse e in corso.

- Aumenta la capacità di sviluppare nuove opportunità di business e riduce i costi di acquisizione di nuovi clienti, fornendo strumenti per segmentare il mercato, profilare la clientela e pianificare azioni di marketing.

- Ponendo il cliente al centro delle attività, accresce la qualità aziendale e la presenza percepita dalla clientela, aumentandone la fidelizzazione e la soddisfazione.

- Garantisce un vantaggio competitivo nei confronti dei concorrenti, fornendo gli strumenti per monitorare e migliorare la rete vendite ed i servizi di assistenza, al fine di soddisfare con prontezza le esigenze della clientela.