



## Che cosa fa GAT.crm?

**GAT.crm**® è il **Contact Center per l'impresa del futuro**, che vuole star vicino ai propri clienti.

**GAT.crm**® consente di aumentare il proprio business, fornendo un servizio di qualità superiore ai tuoi clienti, gestendo le informazioni e ottimizzando il processo decisionale e migliorando l'intera connettività aziendale con i tuoi clienti.

E' ideato appositamente per la **gestione semplice, rapida e funzionale del rapporto con i propri clienti e prospect**. Fornisce un'elevata automazione del **Contact Center multicanale** nonché potenti funzionalità di **CRM e sistemi di Outbound per il telemarketing e teleselling**.

I nostri principali clienti ed utilizzatori sono i Business Partner di Telecom Italia, TIM, Tele2, FastWeb, ENEL, SKY, Wind, Albacom, InfoStrada, Vodafone, ai quali si stanno aggiungendo altri nomi legati a diverse attività lavorative.

Oltre **200 installazioni ed oltre 15.000 utenti** utilizzano **GAT.crm**®.

Questo è il miglior biglietto da visita per presentare una soluzione completa per la gestione del Vs. business ed aumentare il potere commerciale dell'azienda.

In un solo sistema sono raccolte tutte le funzionalità necessarie: integrato, semplice e veloce.

Presentazione guidata: [http://www.siseco.it/download/Presentaz\\_GAT\\_crm.pps](http://www.siseco.it/download/Presentaz_GAT_crm.pps)

## Quali sono i vantaggi di GAT.crm?

Nella gestione degli **appuntamenti commerciali** permette:

- di mantenere lo storico ed una completa tracciabilità,
- ottimizzare le zone,
- avere unica agenda comune condivisa in tempo reale (**anche su WEB**),
- fare statistiche sugli appuntamenti presi e sull'efficacia degli agenti e degli operatori

**Per gestire le offerte commerciali:** possibilità di monitorare il **versioning delle offerte**, gli stati di avanzamento, le percentuali di chiusura e la previsione di fatturato.

Per chi fa **interviste e sondaggi:** possibilità di avere script dinamici con delle risposte predisposte e analizzare le statistiche sulle risposte.



GAT - Domande ricorrenti

Per **controllare le tue performance**, con **GAT.crm**® avrai un sistema completo per misurare oggettivamente il tuo lavoro e darti visibilità sui margini di miglioramento

Consente di **aumentare la retention** in periodi di alta volatilità del mercato.

Puoi **aumentare il valore medio dell'ordine** aumentando il presidio dei tuoi clienti.

Puoi **migliorare l'upselling e il cross-selling** dei tuoi clienti.

## A chi si rivolge principalmente?

Tutte le società che vogliono migliorare il rapporto con i propri clienti tramite un sistema CRM.

A società di servizi che effettuano Telemarketing.

Business Partner di Telecom Italia, TIM, Tre, FastWeb, Wind, Albacom, InfoStrada, Vodafone, Eutelia, SKY.

Esistono **versioni specifiche** per i segg. committenti:



Alcuni nostri clienti: <http://www.siseco.com/referenze.htm>





## GAT.crm va bene anche per me?

**Certo**, GAT.crm® si adatta alle esigenze di tutte le Società che devono svolgere un'attività di chiamate Inbound ma in particolar modo outbound, tra le quali:

- Contact Center in Outsourcing
- Tutte le società che vogliono migliorare il rapporto con i propri clienti tramite un sistema crm o un sistema Contact Center
- A società di servizi che effettuano Telemarketing, Assistenza Clienti, Contact Center
- Ad Agenzie Commerciali che sfruttano il telemarketing per organizzare gli appuntamenti alla rete di vendita A società che praticano la tentata vendita telefonica (conto proprio / conto terzi) oppure la vendita door-to-door
- Agenzie di promozione turistica / Tour Operator
- Agenzie commerciali che operano con agenti e negozi
- Case editrici che promuovono e vendono il proprio portafoglio
- Società Finanziarie, per promozione dei propri servizi
- Società di segnalazione Leads

## Perchè dovrei scegliere GAT.crm?

**Assistenza e Consulenza** - Se vuoi lavorare veramente con un gestionale completo è importante sapere che SISECO offre l'assistenza e la teleassistenza, ma soprattutto offre consulenza avanzata direttamente da parte del Team di analisi e sviluppo software.

**Innovazione**, il segreto del nostro successo: il sistema continua da anni la sua incessante evoluzione sul doppio binario: funzionale e tecnico.

**Potenza**: Il sistema sfrutta tutte le potenzialità di SQL Server. Le funzioni più complesse, come ad esempio il calcolo provvigionale o le analisi di datawarehouse avvengono senza appesantire il computer su cui si sta lavorando.

Il sistema è **Affidabile e Flessibile con 15.000 utenti**, dieci anni di esperienza, ed oltre 500 parametri.

**Sicurezza**: tutto il sistema è governato da una gestione di accessi completa e multilivello. Tutte le operazioni vengono memorizzate all'interno del sistema per consentirne la rintracciabilità integrale.

**Economico**: è il sistema più completo ed economico per svolgere le funzioni di CRM, Contact Center e Telemarketing, fino al calcolo provvigionale compreso.



GAT - Domande ricorrenti

## Come è strutturato?

Il programma è stato realizzato per funzionare nelle seguenti modalità:

- **monoutente**, installato su un singolo computer (anche in versione dimostrativa)
- **multiutente**, installato su diversi computer appartenenti ad una rete locale (LAN)
- **multisede**, installato su server centrali ed utilizzato tramite una rete (WAN) o Internet

Il software è 'device independent' ovvero è indipendente dalla particolare architettura di rete utilizzata e garantisce il corretto funzionamento su qualsiasi rete, anche Internet (es. reti VPN), di tipo TCP/IP. Il server dovrà avere un IP visibile dal client.

## Come è composto GAT.crm? Come funziona l'acquisto delle licenze?

GAT.crm è composto da una **Licenza Base Modulare** e da **licenze per Client aggiuntivi** (senza limite)

Ovviamente c'è la possibilità di richiedere **personalizzazioni** a seconda delle esigenze del Cliente.

## Quali sono i costi?

Il sistema è modulare e può essere acquistato oppure noleggiato. Al termine della presentazione vengono indicati i criteri per definire il preventivo.

- Presentazione guidata [http://www.siseco.it/download/Presentaz\\_GAT\\_crm.pps](http://www.siseco.it/download/Presentaz_GAT_crm.pps)
- Richiedi informazioni [http://www.siseco.com/pro/gat/prenota\\_demo.htm](http://www.siseco.com/pro/gat/prenota_demo.htm)

## Fino a quante postazioni posso aggiungere? C'è un numero massimo e/o minimo?

GAT.crm parte da un minimo di **DUE postazioni** (un server ed un client), che possono essere implementate fino ad arrivare **ad oltre 1000**. Ovviamente la presenza di un certo numero di postazioni richiede un server con caratteristiche adeguate.

Consulta i requisiti minimi di sistema: [http://www.siseco.com/pro/gat/gat\\_requisiti.htm](http://www.siseco.com/pro/gat/gat_requisiti.htm)



## C'è un canone di assistenza?

**SI**, sarai sempre seguito e coccolato in ogni momento !

Il Servizio di Assistenza ed Aggiornamento Annuo ha un valore minimo, solo il 15% del costo della licenza. La percentuale si riduce per contratti pluriennali.

Sono compresi:

- **Assistenza telefonica e tramite e-mail**
- **Teleassistenza** via Web con NetSupport
- **Aggiornamenti** continui tramite Internet
- **GAT News** - Un periodico informativo sul mondo delle soluzioni C.R.M., Contact Center e Telemarketing. Analizza le novità e le tendenze del mercato, illustrando come GAT accolga le novità offrendo sempre nuove funzioni.
- **GAT Informa** - un sistema all'interno della piattaforma per tenerti costantemente aggiornato sui temi che più ti interessano

Dettagli: [http://www.siseco.it/download/SISECO\\_GAT\\_Canone\\_e\\_Servizi.pdf](http://www.siseco.it/download/SISECO_GAT_Canone_e_Servizi.pdf)

## E per la formazione?

**Con l'installazione E' COMPRESO anche un piano formativo completo e funzionale** alle Vs esigenze, direttamente presso la Vostra sede.

Sarete accompagnati fino al completo START UP del sistema.

La formazione dipende dal singolo progetto e dalle specifiche esigenze del Cliente.

E' possibile poi frequentare Corsi di Formazione on-site e on-center aggiuntivi.

**Sono disponibili dei corsi di aggiornamento GRATUITI !**

## Cosa succede ai miei vecchi archivi?

Gli archivi aziendali, vero patrimonio informativo, verranno convertiti all'interno del nuovo **GAT.crm**<sup>®</sup>. Con l'installazione è infatti compresa anche una prima importazione delle anagrafiche da qualsiasi archivio (XLS, MDB, SQL, DBF, TXT, AS400, Unix).

Garantiamo il recupero totale delle anagrafiche da eventuali gestionali già presenti.



## Quanto costa il recupero degli archivi?

Nella maggior parte dei casi viene offerto gratuitamente nel preventivo. Qualora sussistano particolari difficoltà nel recupero dei dati il cliente sarà avvisato.

## E' possibile integrare un Gestionale/ERP?

**SI**, solitamente vengono valutate insieme al cliente delle fasi di connessione con il gestionale/ERP aziendale affinché avvenga uno scambio di anagrafiche o di ordini.

E' opportuno considerare che GAT.crm dispone di un proprio sistema di BackOffice per la gestione degli ordini e di un modulo di magazzino. Si può quindi valutare insieme al cliente a quale livello integrare il gestionale aziendale con la piattaforma di Contact Management.

## Posso aggiungere altri nominativi ?

**SI**, è possibile implementare anche successivamente gli archivi di GAT.crm. E' sufficiente avere le fonti in un formato XLS, CSV o MDB.

Già a partire dalla prima giornata di formazione, l'utente sarà in grado di svolgere questa operazione in completa autonomia.

Se dovessero sorgere problemi, l'assistenza durante questa fase è garantita da assistenza telefonica e scambio di file tramite e-mail.

## Se voglio la modifica/aggiunta di una funzione ?

**GAT.crm** può essere personalizzato a seconda delle richieste e delle esigenze dell'utente.

Ogni personalizzazione viene inserita attraverso dei parametri nella piattaforma base senza oneri aggiuntivi !!

## E' possibile avere una DEMO ?

**SI**, Prenota subito la tua DEMO

- [http://www.siseco.com/pro/gat/prenota\\_demo.htm](http://www.siseco.com/pro/gat/prenota_demo.htm)



## La licenza ha una validità?

In base alla durata del canone di assistenza, teleassistenza ed aggiornamento.

## GAT.crm gestisce anche le chiamate Outbound?

### E' possibile integrare un sistema di chiamata automatica?

**SI**, è possibile utilizzare il modulo PBX integrato che tramite un sistema voice over IP abilita le chiamate in automatico.

Per ulteriori dettagli: GAT.Voip

[http://www.siseco.com/pro/gat/gat\\_voip.htm](http://www.siseco.com/pro/gat/gat_voip.htm)

## Il mio centralino con GAT.crm che fine fa ?

Con GAT.crm il centralino NON serve. Il sistema Voice Over IP integrato svolge tutte le funzionalità di un centralino, oltre a ricevere ed effettuare le chiamate in automatico per il call center.

E' comunque possibile mantenere anche il proprio centralino, affiancandolo al nuovo sistema Voice Over IP.

## Va anche tramite Internet ?

**SI**. Il sistema offre **tre livelli di accesso** via Internet:

- **Completo:** tutta la piattaforma fruita attraverso il Web
- **GAT Web:** è il modulo totalmente Web che consente di esporre sul Web qualsiasi informazione di GAT.crm e/o di altri database di SQL Server, sia in lettura che in scrittura. E' una piattaforma che abilita al Web un database di SQL Server.
- **Web Service:** sono delle microfunzionalità che consentono di accedere in consultazione a delle sezioni del sistema (es. Consultazione degli appuntamenti per gli agenti da web e/o da palmare)