

SISECO offre il CRM Check-Up gratuito alle Aziende Italiane

Il primo servizio gratuito di Check-Up in ambito CRM, per misurare l'efficacia dei sistemi e dei processi, manuali o informatici, delle Aziende Italiane. SISECO offre l'opportunità di comprendere come si possa migliorare la gestione del Marketing, degli aspetti Commerciali, della loro interazione multi-canale con il mondo esterno, con la forza vendita e con gli altri sistemi interni.

Busto Arsizio (VA) - SISECO, specializzata in soluzioni per CRM e Business Contact Management professionale, offre un nuovo servizio per valutare gratuitamente il proprio sistema CRM, conoscere le ultime opportunità in termini di CRM e Contact Management '2.0'.

Per supportare le PMI a comprendere se le loro soluzioni CRM sono in linea con le esigenze attuali del mercato e della normativa PRIVACY e con gli ultimi sviluppi tecnologici (Ajax, Wiki, RRS, VOIP, Multimedia Blending, Simple#, XML,') SISECO mette a disposizione gratuitamente un servizio per l'analisi delle performance delle piattaforme CRM.

Gli scenari competitivi sono sempre più complessi e per questo le aziende hanno l'esigenza di conoscere tempestivamente e in modo approfondito i bisogni della propria clientela, sempre più evoluta.

E' fondamentale ad esempio valutare come sia possibile gestire processi automatici di interazione con i clienti, per soddisfare un numero maggiore di richieste ed al tempo stesso ridurre i costi.

Per questo esistono piattaforme di CRM e Business Contact Management che sono in grado di supportare l'azienda nelle attività commerciali e marketing, al fine di gestire al meglio ogni singola opportunità.

La nuova piattaforma di Business Contact Management di SISECO offre le seguenti funzionalità:

Operare contemporaneamente su più canali di comunicazione, in modalità 'multimedia blending', sfruttando al meglio le caratteristiche del protocollo 'SIP'. Gli utenti possono gestire contatti attraverso un qualsiasi canale (e-mail, fax, sms, voce, video,') per svolgere attività di CRM, Call Tracking, Customer Care, Outbound, Sondaggi

Il sistema ACD multimediale per la distribuzione dei Contatti entranti può essere completamente programmato per assegnare agli operatori altre attività (es. ricezione fax ed email tipicamente asincroni rispetto alla richiesta dell'utente) durante i momenti di calma, sfruttando le peculiarità di ogni tipologia di messaggio. Grazie a queste funzionalità si ottengono esperienze di contatto particolarmente evolute con la propria clientela (chiamate inbound, outbound, e-mail, sms, fax, chat, IM, ') e sempre dalla stessa postazione di lavoro

Il sistema di blending è semplice e completamente trasparente, secondo regole programmabili e senza che gli operatori debbano effettuare alcuna operazione

Tutti i messaggi entranti vengono gestiti da una coda unica, riuscendo così ad assegnare le giuste priorità in base al tipo di messaggio (fax, sms, chat, email, voce,') e al carico di lavoro contingente

E' importante raccogliere tutte le informazioni sul cliente in modalità self-service, in modo che l'operatore disponga della situazione completa del cliente già al momento della risposta, all'interno di un desktop unico, multimediale, web-based ed altamente interattivo.

Utilizzare strumenti informatici datati e obsoleti nell'ambito marketing e commerciale rischia di compromettere seriamente opportunità di business il cui valore potrebbe essere decine di volte superiore ad un valido sistema di CRM.

Per chi avesse già un sistema CRM 'fatto in casa' sarà ancora più fondamentale cogliere questa opportunità completamente gratuita per valutare eventuali spazi di miglioramento che consentano di sfruttare l'esperienza ventennale di SISECO, le novità tecnologiche come VOIP, multicanalità, Web interattivo (Ajax) e ottimizzare lo scambio di informazioni con il proprio sistema ERP mediante opportuni Business Connector (es. sincronizzazione ordini e magazzino).

Tutto questo, poi, potrà trarre ulteriore beneficio, per esempio, dalla realizzazione di un portale aziendale per snellire l'interazione con i clienti più evoluti e dalla possibilità di fare analisi evolute con la Business Intelligence.

E' lo stesso Amministratore Delegato di SISECO, Roberto Lorenzetti, a dichiarare: 'Siamo sicuri che la voglia di migliorare i processi commerciali, ottimizzare la gestione delle opportunità e la curiosità di comprendere meglio come sfruttare le nuove tecnologie come VOIP, Ajax, Web 2.0' uniti all'opportunità di chiedere un check-up completamente gratuito possa costituire un valido motivo per contattarci'.

Il CRM 'Check-up' è una valutazione gratuita dei sistemi presenti in azienda, manuali o informatici, finalizzati alla gestione delle attività di marketing e commerciali e della loro interazione con il mondo esterno, con la forza vendita e con gli altri sistemi interni.

SISECO offre una notevole esperienza in questo ambito, basata su 20 anni di esperienza ed oltre 15.000 postazioni che svolgono attività di CRM, Customer Case, Outbound Agent e Tele Sale, Sales Force Automation, Backoffice Services.

Per ricevere informazioni o richiedere il check-up gratuito del proprio ambiente CRM è sufficiente compilare il form di contatti all'indirizzo

www.siseco.com/richiesta_checkup.htm