

SALESLOGIX®

Sales **Marketing** Support eCommerce

La soluzione completa per la gestione, la supervisione e la valutazione delle campagne di marketing.

Internet ha indubbiamente cambiato le modalità e i tempi di gestione del business. In un'epoca caratterizzata dal boom del web-based, i clienti non solo scelgono con chi concludere gli affari, ma anche come e quando concluderli. La sfida che si pone oggi al settore marketing non è costituita dalla semplice conquista di clienti potenziali, ma piuttosto dalla continua "riconquista" dei clienti acquisiti.

Creare rapporti durevoli e maggiormente proficui con i clienti significa attuare iniziative di marketing efficaci e tempestive su tutti i canali disponibili. Per questo motivo è necessario valorizzare al meglio le risorse marketing dell'azienda.

SalesLogix Marketing fornisce sofisticati strumenti di analisi e funzionalità complete per la gestione delle campagne di marketing, concepite per facilitare l'identificazione del target ottimale e la semplificazione delle varie fasi del ciclo di vendita.

La corretta raccolta di dati significativi, ricavati dalle interazioni con i clienti, consente di sviluppare programmi mirati di promozione delle vendite, definiti specificatamente per ogni singolo cliente.

SalesLogix, inoltre, fornisce altre informazioni essenziali, quali la resa degli investimenti effettuati a seguito delle campagne di marketing (ROI), il rendiconto sulle iniziative promozionali dimostratesi efficaci, e quelle che invece richiedono degli aggiustamenti.



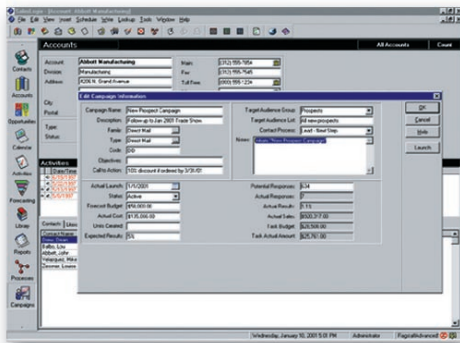
CRM made easy



Utilizzare strumenti efficaci ed "intelligenti" per la raccolta dei dati

E' possibile analizzare le informazioni sui clienti potenziali mediante strumenti di raccolta dati di facile utilizzo.

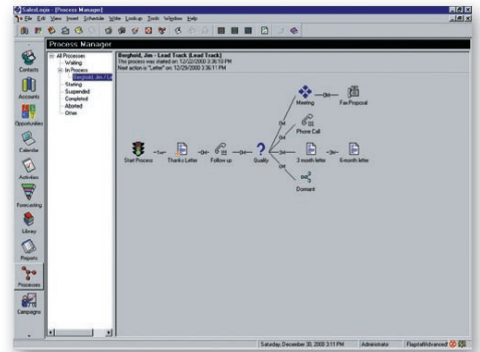
Con l'aiuto di MarketMiner Response Wizard è possibile selezionare i criteri da associare al target ideale. MarketMiner, infatti, analizza gli elenchi di clienti potenziali, associando a ciascuno di essi regole specifiche e integrate in modo da poter individuare rapidamente il target ottimale a cui destinare le campagne di promozione delle vendite.



Create e tracciate facilmente tutte le componenti della vostra campagna di marketing.

Gestire tutte le fasi della campagna

Con SalesLogix è possibile gestire tutti i diversi aspetti di una campagna di marketing, assegnare le attività di pianificazione e verificare tutti i dettagli in modo immediato. Si possono, inoltre, comparare budget preventivi e bilanci consuntivi per ogni attività, consentendo la registrazione automatica nel rapporto finale della campagna.



Progettate processi per campagne personalizzate, e trasformate potenziali acquirenti in clienti soddisfatti.

Pianificare le azioni per incrementare le vendite

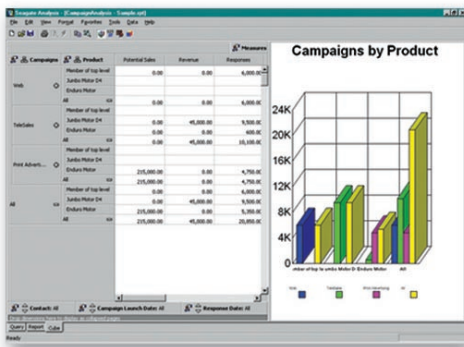
E' possibile configurare graficamente e personalizzare i processi – come il "Trade Show Lead" – assegnandoli, di conseguenza, a specifici gruppi di clienti potenziali. Le attività di follow-up verranno pianificate automaticamente.

Attraverso queste peculiari funzionalità, SalesLogix consente di snellire l'iter della trattativa verso la conclusione dell'affare.

Monitorare tempestivamente le risposte alle campagne

Una volta avviata una campagna di promozione delle vendite, è possibile monitorare le risposte dei clienti man mano che vengono inserite nel database, oppure, se la campagna è rivolta a clienti già acquisiti, è possibile rilevare solo la data e la richiesta di azione. Le risposte vengono registrate nella finestra di gestione e monitorate automaticamente per ciascuna campagna.

marketing

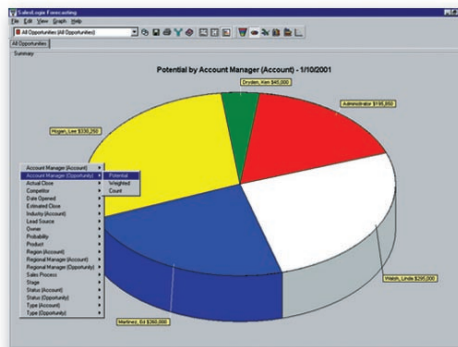


Valutate l'efficacia delle vostre campagne di marketing usando Crystal Report, flessibile e potente.

Misurare il ROI e valutare l'apporto delle campagne

SalesLogix non solo consente di monitorare le percentuali di risposta, ma anche di associare il valore di offerte derivanti dalle vendite alle singole campagne, mediante l'utilizzo degli strumenti di report disponibili.

In questo modo è possibile capire quali aspetti risultano efficaci e quali necessitano di un'ulteriore revisione. E' possibile, ad esempio, analizzare le campagne di



Raffinate le vostre azioni di marketing valutando i ritorni potenziali associati ad ogni fonte di lead.

marketing in base ai lead assegnati ad un dato agente oppure rispetto al territorio o al settore industriale, mediante l'utilizzo degli strumenti di analisi e di sintesi forniti da Seagate Crystal Report.

SalesLogix Marketing è un'applicazione completamente integrata con la suite SalesLogix.net per la gestione delle relazioni con i clienti. Gli altri moduli sono dedicati alle vendite, al supporto e al commercio elettronico.

Caratteristiche Principali

- Segmentazione dei prospect in base a profili significativi
- Sviluppo di campagne personalizzate per gruppi specifici
- Automazione delle attività di pianificazione e follow-up delle campagne di vendita
- Assegnazione di prospect "preferenziali" in base a regole commerciali dinamiche
- Monitoraggio del successo delle campagne
- Analisi del ROI e analisi delle performance della campagna
- Riduzione del ciclo di vendita e maggiore capacità di mantenimento dei clienti

A proposito di SalesLogix

SalesLogix è una soluzione completamente integrata per la gestione delle relazioni con i clienti (Customer Relationship Management), che comprende i moduli Vendita, Marketing, Assistenza e Commercio Elettronico. Vanta l'utilizzo da parte di più di 3.300 aziende in tutto il mondo. Le sue caratteristiche principali sono:

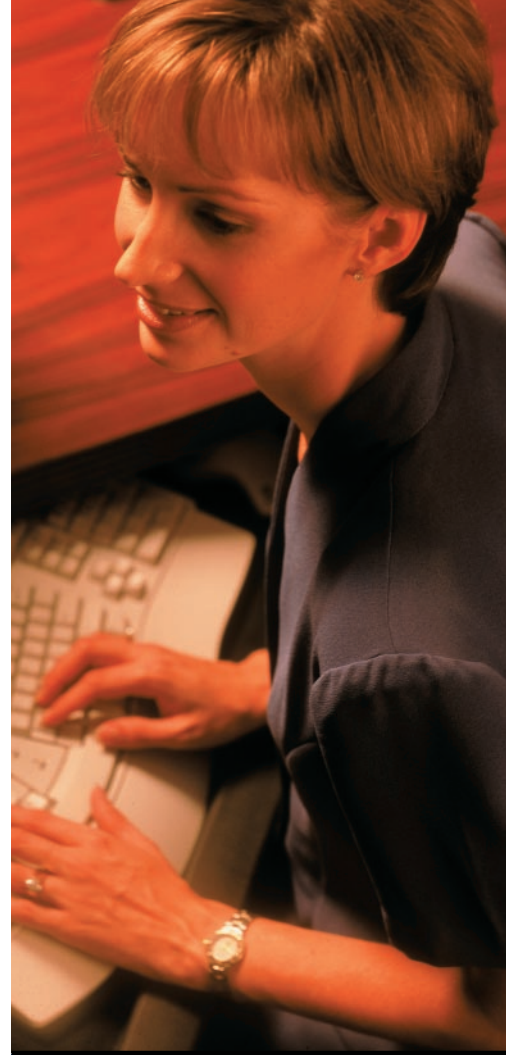
- Personalizzabile e orientato a rapidi risultati
- Adattabile ad ogni situazione di business
- Gestione facilitata delle risorse di sistema
- Ragionevolmente economico e con bassi costi di manutenzione
- Progettato per soddisfare il maggior numero di utenti
- Velocemente implementabile in ambienti LAN, Web o Wireless
- Sviluppato per generare un rapido ROI

A proposito di Interact Commerce Corporation

Interact Commerce è il principale fornitore di software per la gestione dei contatti rivolto alle aziende del "mid-market". Interact è specializzata nello sviluppo di prodotti facili da usare, veloci da implementare e capaci di fornire in qualsiasi luogo e in qualunque momento l'accesso a informazioni cruciali.

I prodotti di Interact comprendono SalesLogix, la soluzione di CRM più diffusa nel "mid-market" e utilizzata da più di 3.300 aziende, e ACT!, il miglior software per la gestione dei contatti commerciali, usato da più di 3 milioni di professionisti e da 10.000 aziende. Attraverso l'integrazione con i sistemi di back-office, SalesLogix consente di avere una visione sui clienti a 360°.

Sia SalesLogix che ACT! sono prodotti leader nei rispettivi mercati e utilizzati nei settori dell'alta tecnologia, dei beni immobiliari, dei servizi finanziari, dell'industria manifatturiera, delle società di consulenza e marketing. Le soluzioni Interact sono vendute in 60 paesi, sia direttamente che attraverso distributori qualificati.



Per ulteriori informazioni,
visitare il sito:

www.tradital.com

SalesLogix Partner:

Tradital Srl

Via Cavour 7

33100 Udine UD

Tel: 0432 229506

Fax: 0432 229291

e-mail: saleslogix@tradital.com

www.tradital.com

marketing

SALESLOGIX®