

Conferenceware

Integración con ACT!

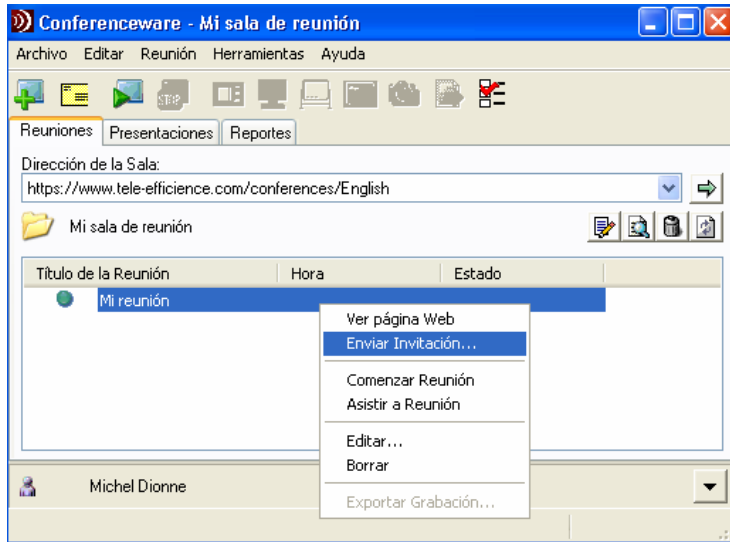


Tele-eficiencia)))

Tele-eficiencia ayuda a sus clientes a ganar tiempo, a mejorar su sinergia y a reducir los costos de desplazamiento. Ofrece servicios de WEBconferencia a precio fijo, bajo la marca *Conferenceware*, integrados con softwares de CRM así como Skype. Tiene una interfase en español, personalizada para su empresa. También ofrece gratuitamente, un periodo de prueba de 30 días seguido por un contrato de servicio trimestral o anual.

Desde Confereware

Confereware se integra con ACT! Como cliente de correo electrónico por de facto o via Outlook. Genera automáticamente los datos de una invitación; la descripción, el horario y el modo de difusión de la voz en el marco de un nuevo mensaje.

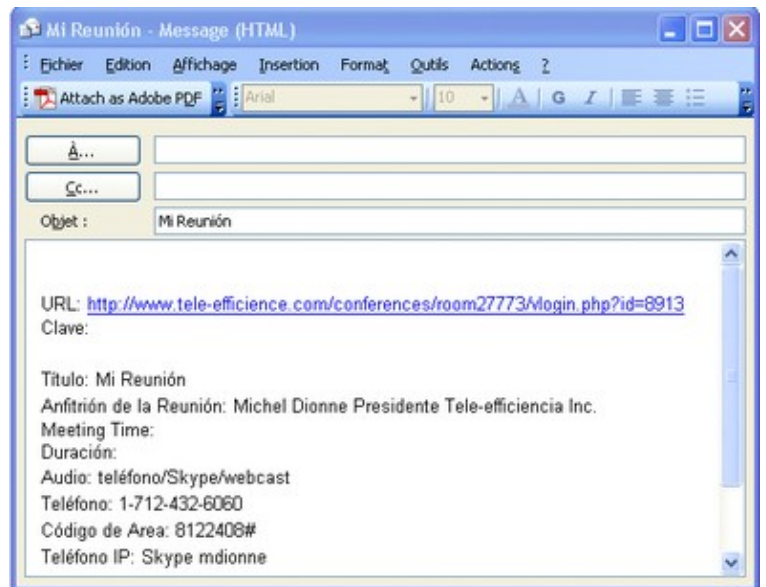


Usted invita a los asistentes de una reunión enviándoles un hiperlazo que los conduzca directamente hacia la reunión. Haga clic con el botón derecho del ratón en el nombre de una reunión, se oscurece cuando se le escoge, y seleccione *Enviar Invitación*.

A través de su software de correo electrónico

La información requerida por los asistentes, como el hiperlazo que los lleve hasta la reunión, la fecha y hora, la contraseña necesaria, según el caso, están ya escritas en el texto del correo electrónico que se abre en ACT! O Outlook.

De allá, usted tiene únicamente que seleccionar, dentro de sus contactos, el nombre de las personas que desea invitar. Consecuentemente, una copia de la invitación se guarda en el archivo de cada contacto, en ACT!.



Hasta ACT!

eCRM



Tele-eficiencia ayuda a sus clientes a ganar tiempo, a mejorar su sinergia y a reducir los costos de desplazamiento.

Ofrece servicios de WEBconferencia a precio fijo, bajo la marca Conferenceware, integrados con softwares de CRM así como con Skype. Su interfase es en español y se personalizada para su empresa. También ofrece gratuitamente, un período de prueba de 30 días seguido por un contrato de servicio *trimestral o anual*.

Conferenceware es una marca de comercio de Tele-eficiencia Inc. Las marcas mencionadas son propiedad de su fabricante respectivo. Para información, visite nuestro sitio WEB bajo Contactos.
© Copyright 2006 – Tele-eficiencia Inc. Todos los derechos reservados.
Reproducción autorizada con mención de la fuente.

Introducción

Customer Relationship Management es primero que nada, una estrategia de empresa soportada por la tecnología y no al contrario. Consiste en identificar el valor de los clientes, retenerlos, desarrollarlos y obtener nuevos. Bajo ésta perspectiva, la prospección para la adquisición de clientes se inicia con el [WEBinar](#) mientras que la venta propiamente dicha, principalmente la presentación a prospectos, se lleva a cabo en [eSales](#).

Preparación

Debemos distinguir entre el desarrollo de la clientela actual y la prospección del mercado. En el primer caso, los contactos ya están identificados y figuran en la cuenta del cliente. En éste momento es conveniente invitarlos a una presentación ya que Conferenceware genera automáticamente los datos de una invitación: descripción, horario y modo de difusión de la voz en el marco de un nuevo mensaje. De allí, usted solo tiene que seleccionar las personas que va a invitar de entre sus contactos. Una copia de la invitación se conserva en el archivo de cada contacto, dentro del software de CRM. En el caso de prospección por [WEBinar](#), la lista de personas inscritas se importa en formato CSV a fin de constituir automáticamente las fichas de contacto correspondientes en su software de CRM.

Desarrollo

Normalmente las presentaciones comerciales tienen como objetivo recoger información sobre la problemática de negocios del prospecto y de crear un mapa de poder que ilustre la red de influenciadores de las personas que intervienen en la decisión de compra. Es gracias al cuestionario interactivo que es posible evaluar las preocupaciones en términos de problemas así como los criterios de compra de cada persona de influencia participante. Mediante un intercambio, hacemos notar que estamos al corriente de su rol en la adquisición: usuario, evaluador; el nivel de conocimientos: principiante o experto, así como su actitud: aliado, neutral u hostil. En el caso de clientes ya adquiridos, el cuestionario interactivo es precioso para evaluar su lealtad particularmente su disposición a darle referencias.

Seguimiento

El reporte de una reunión indica no solamente los participantes sino también las respuestas que han dado a todas las preguntas hechas: problemas, criterios de compra adquiridos, índice de lealtad. Es cuando usted puede hacer una propuesta diferenciada, ilustrando, por medio de la pertinencia, su comprensión de las necesidades del cliente. Además, al grabar una reunión, en dónde voz e imagen están sincronizadas, se puede ver varias veces para percibir las sutilidades y guardarse en el expediente del cliente como una pieza más para la oportunidad.

Seamlessly integrate with Outlook e-mail, saving you time while allowing you to track vital information on the ACT! Contact Record¹.

Whether you click on a hyperlink or choose to write an e-mail message from within ACT!, ACT! opens the Outlook new e-mail message form when you want to send an e-mail.

Create a history in ACT! from within an Outlook e-mail. Choose from three default history types including subject line, subject line and message, and e-mail attachment.

From within Outlook, attach Outlook e-mail to an ACT! Contact Record for a complete view of all customer communications.

Easily create an ACT! contact from an Outlook e-mail. The Contact Name and E-mail Address are automatically filled in.

¹ During setup, users must select if they want to access Outlook e-mail through the ACT! E-mail Client or direct integration with Outlook. Requires Microsoft Outlook 2000, 2002, or 2003. ACT! must be added as an address book to use this feature.

Stay in Touch

Track all of your critical contact and customer communications on the Contact Record for quick and easy referencing. Utilize the ACT! E-mail Client integrated with Lotus Notes® or Microsoft Outlook Express®, or integrated directly with Outlook to send outbound e-mails to contacts and create contact history on the Contact Record. ACT! Mail Merge allows you to correspond with multiple contacts, either via e-mail or paper correspondence, and automatically track a history on each Contact Record. ⁴

- Track customer correspondence on the relevant Contact Record for a history of all communications with that contact and organization.
- Quickly identify the last communication with a contact from the Contact Detail View with the Last Reach, Last Attempt, Last Meeting, Last Letter, and Last E-mail fields.
- Write letters in ACT! using Microsoft Word[®] or the ACT! built-in Word Processor which supports tables, graphics, HTML, and spell checking.
- Select a group of contacts and perform a mail merge to a letter or e-mail. A history is automatically generated on each Contact Record.
- Use pre-formatted templates to save time on e-mails, letters, and memos. Easily customize the HTML graphical templates to e-mail customers.
- Create, send, and track e-mail to/from contacts using ACT! E-mail Client integrated with Microsoft Outlook Express or Lotus Notes or integrated directly with Outlook and create a history for all e-mails sent. ⁵
- Utilize direct Outlook e-mail integration from within ACT! to send messages. ⁷