

# Conferenceware

*Integración con Pivotal*

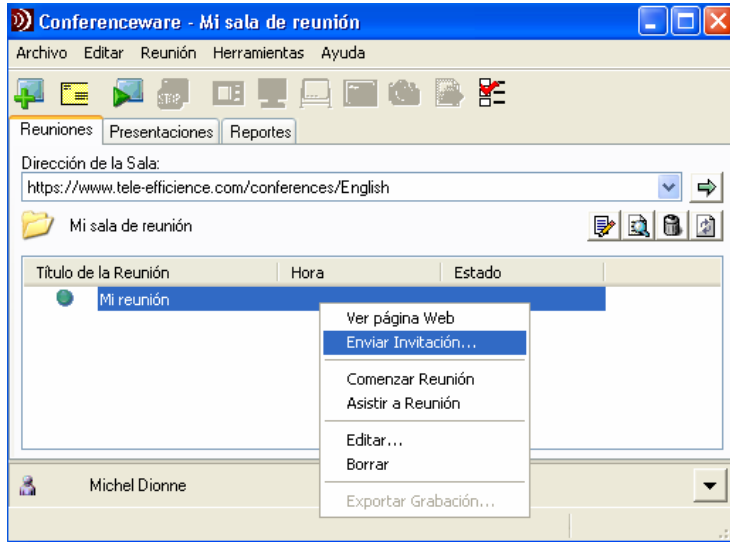


**Tele-eficiencia** )))

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 Conferenceware

*Conferenceware* se integra con Pivotal 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.

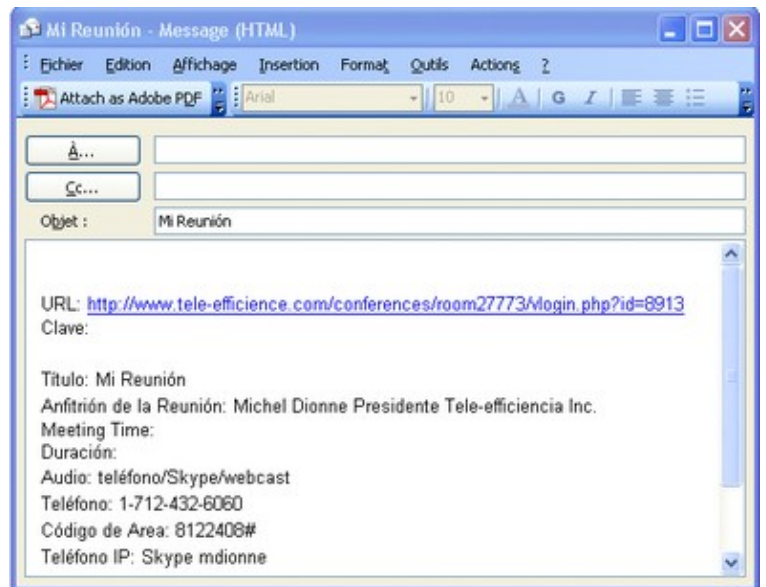


Usted invita a los asistentes de una reunión enviándoles un hiperlazo que los conduzca directamente hacia la reunión. Haga clic con el botón derecho del ratón en el nombre de una reunión, se oscurece cuando se le escoge, y seleccione *Enviar Invitación*.

## 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 Pivotal 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 Pivotal.



## Hasta Pivotal

## 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.



## Intellisync for Pivotal® 5.9

Consistent information across the extended enterprise, on all devices

**Intellisync for Pivotal 5.9 – Server Edition takes the effort and uncertainty out of PIM synchronization.**

- **Focus salespeople on selling** by taking all effort out of synchronizing their contact, task, and calendar information from Outlook or Lotus Notes with their Pivotal system and ensuring their selling time is never taken up by having to resolve data conflicts and cryptic errors
- **Empower sales team collaboration** by enabling sales users to easily and quickly identify recent interactions with key contacts and customers, providing timely access to deal-making and deal-breaking information that keeps sales moving forward
- **Ensure regulatory compliance** with rules that require companies to track every interaction with their customers and prospects—do not introduce risk by relying on the sales team to remember to synchronize their PIMs with Pivotal

**To learn more about Intellisync for Pivotal and how it can address your firm's unique needs, call 1-877-PIVOTAL (1-877-748-6825).**

**Intellisync for Pivotal 5.9 translates the “personally relevant” view of data in a Personal Information Manager (PIM) into the “organization-relevant” view shown in Pivotal CRM. Information accuracy and consistency is maintained seamlessly behind the scenes, invisible to the salesperson.**

### **Ensure Customer Data Consistency**

Customer relationship management requires relevant, up-to-date customer data. The sharing of current customer data gives businesses the complete view of customers they need to become more effective at marketing, selling, and providing service. To maintain data integrity, effective CRM solutions need to seamlessly integrate and synchronize data across multiple systems, access methods, and applications within the distributed organization.

### **Drive CRM User Adoption**

Employees spend a good portion of their time working in popular PIMs, such as Microsoft® Outlook® and Lotus® Notes®. In fact, most professionals start their work day by looking at their e-mail and calendar, tracking their tasks for the day and consulting their address book of contacts. User adoption is high, since PIMs allow employees to maintain a view of their individual schedules, correspondence, activities, and contacts that is relevant, convenient, and helpful to them.

PIM usage by employees presents a potential problem for companies with a CRM initiative, because it can create a silo of information that limits the ability to build a 360-degree view of scheduled and historical customer/prospect touch-points. As a result, a critical component of a successful CRM deployment is the ability for end users to sync key information between their PIM and CRM systems. Regular synchronizing of contacts, tasks, and calendar events helps companies better serve customers and removes a significant barrier to CRM user adoption.

### **Enable Mobile Users**

While offline and away from the office, mobile users can read and write to their offline PIM application. With Intellisync for Pivotal, upon establishing a connection to the main system, updates and changes to calendar, contact, and task information are seamlessly synchronized between Microsoft Outlook or Lotus Notes and Pivotal in the background—without requiring action from the user—ensuring that everyone in the organization has up-to-date customer data.

### **Use Industry-Leading Technology**

Powered by technology from Intellisync Corporation, the recognized industry leader in PIM synchronization, Intellisync for Pivotal is a reliable and robust solution for maintaining consistent PIM information across the organization.