

Conferenceware

Integración con Salesforce

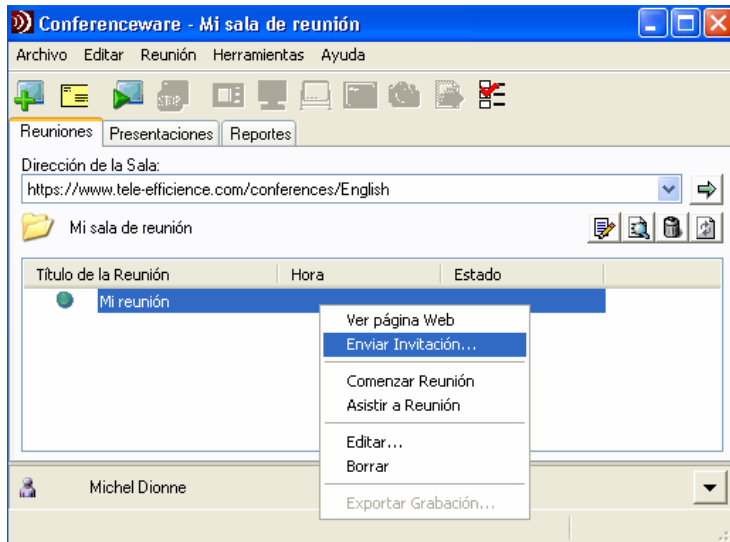


Tele-eficiencia)))

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 Salesforce 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.

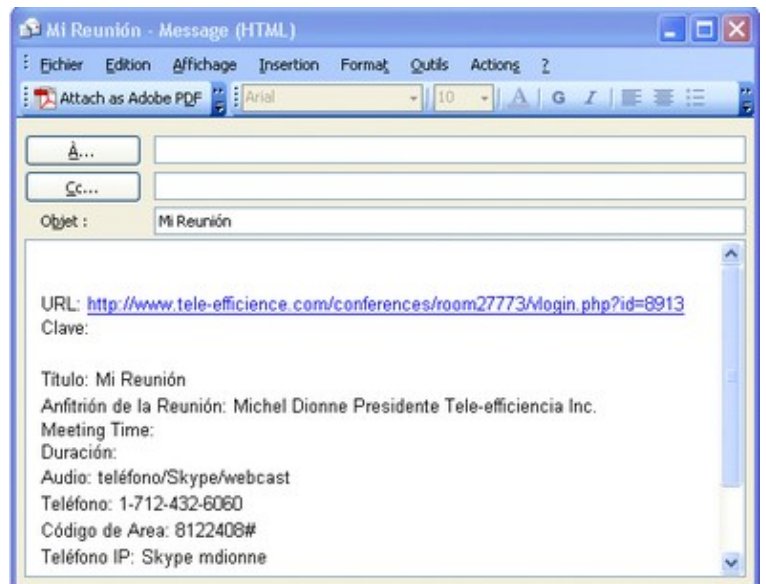


Usted invita a los asistentes de una reunión enviándoles un hiperlazo que los conduzca directamente hacia la reunión. Haga clic con el botón derecho del ratón en el nombre de una reunión, se oscurece cuando se le escoge, y seleccione *Enviar Invitación*.

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 Salesforce 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 Salesforce.



Hasta Salesforce

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.



1-800-NO-SOFTWARE
(CALL: 1-800-667-6389)



Products

Services

Customers

Partners

Developers

News & Events

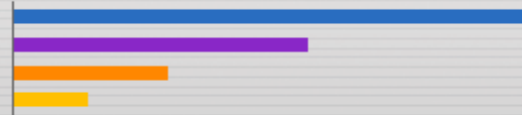
Foundation

Customer Login

Over 400 apps now available on the AppExchange

Get CRM That Fits Salesforce Editions Sized for Your Needs

Unlimited Edition
Enterprise Edition
Professional Edition
Team Edition



CRM Solutions : Office & Outlook Editions

Office & Outlook Editions

The #1 productivity tools meet the #1 CRM service

With Office Edition and Outlook Edition, workers no longer need to toggle back and forth between Salesforce and Microsoft's popular productivity and email tools. Our tightly integrated and easy-to-use Microsoft solutions allow users to work more productively in the critical applications that they use most.

Benefits

- Access Salesforce data in Office applications
- Salesforce menus integrated into Word, Excel & Outlook
- Reduce manual processes and increase productivity
- Implement immediately — no IT resources required
- State-of-the-art, secure, Web services architecture



CRM Solutions

- Sales Force Automation
- Partner Relationship Management
- Marketing Automation
- Search Marketing
- Service & Support
- Analytics
- Office & Outlook Editions
- Mobile

Custom Applications

On-Demand Platform

- Enterprise Administration
- Customization
- Integration
- Salesforce Sandbox

Why Salesforce.com

Edition Comparison

How to Buy

Analyst Research

FAQs



Email this Page

Microsoft Word



- Create professional documents that incorporate your Salesforce data
- Add standard and custom merge fields using a Salesforce field menu
- Add a table of opportunity line items to a proposal
- Merge updated Salesforce data into your document with a single click

Microsoft Excel



- Generate Salesforce reports in Excel
- Add custom formatting & calculations
- Integrate Salesforce reports with data from other systems
- Build dashboards using Excel pivot tables & charts
- Merge updated Salesforce data into your spreadsheet with a single click

Microsoft Outlook



- Allow users to communicate via the familiar Outlook interface
- Embed Salesforce right into Outlook
- Capture critical customer email in Salesforce with a single click in Outlook
- Ensure no customer service issue falls through the cracks
- Reduce email clutter by allowing users to log only necessary emails

Download Datasheet