

Conferenceware

Integración con Selligent

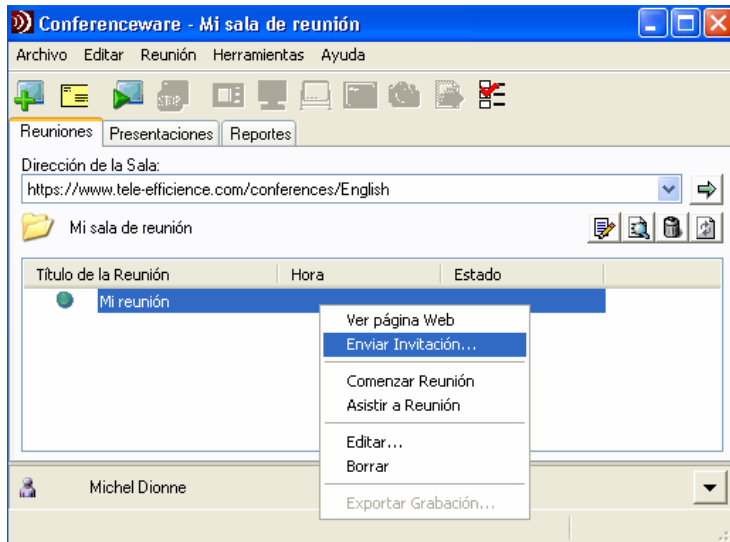


Tele-eficiencia)))

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 Selligent 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.

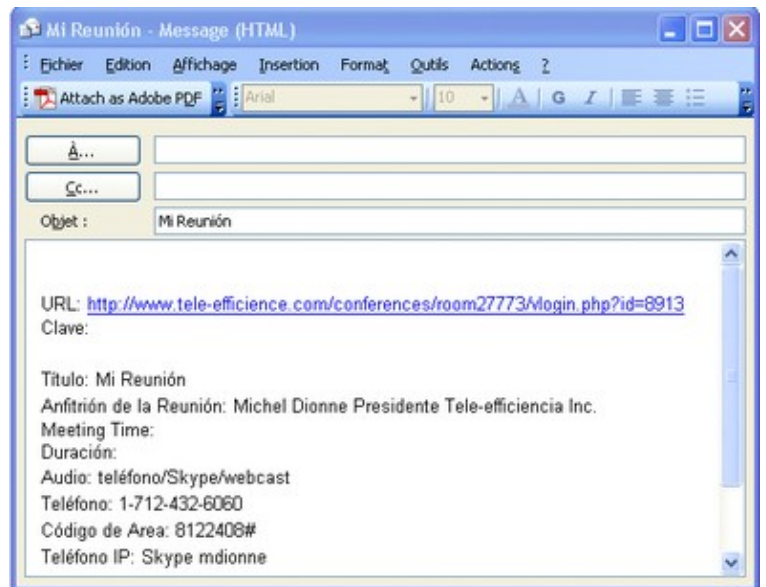


Usted invita a los asistentes de una reunión enviándoles un hiperlazo que los conduzca directamente hacia la reunión. Haga clic con el botón derecho del ratón en el nombre de una reunión, se oscurece cuando se le escoge, y seleccione *Enviar Invitación*.

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 Selligent 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 Selligent.



Hasta Selligent

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.

**October 2006**

With Selligent, Acova customers are never left out in the cold

[Download](#) | [Request](#) | [Press Room](#) | [Contacts](#) | [Site Map](#)**Company****Selligent X@ Suite**

Operational CRM

Analytical CRM

CMS & CRM

From SmartStart to

Global&Local

Integration

Computer Telephony

Integration

Connect to your Apps

Connect to SAP

MS Outlook/Lotus Notes

Technology

Providing Solutions**Success Stories****Solution Partners**

- [Success Stories](#)

MANAGING YOUR AGENDA, E-MAIL, TASKS AND CONTACTS BETWEEN SELLIGENT AND MICROSOFT OUTLOOK® OR LOTUS NOTES®

Your company uses the Selligent CRM solution to manage customer and partner relationships, store all company and contact information and all interactions and tasks associated with these companies and contacts. In addition your company also uses Outlook® or Lotus Notes® for e-mail and agenda management.

Since your CRM system is to reflect a complete picture of the companies and contact persons with whom your company interacts, Selligent also manages the flow of information between this CRM system and Microsoft Outlook® or Lotus Notes®.

BI-DIRECTIONAL SYNCHRONISATION

The Outlook and Notes integration functionalities provide bi-directional synchronisation of Selligent Company, Person and Action records with Microsoft Outlook® or Lotus Notes® Contacts, Calendar and Tasks entries. The Outlook/Notes synchronisation is designed as a personal replication tool to avoid retying calendar and contact information.

Selligent also provides default Outlook® and Notes® forms to enable the incorporation, into Outlook® or Notes®, of information found in Selligent fields that are not supported in the standard Outlook® or Notes® functionality.

The scenario for transferring information to and from Microsoft Outlook® or Lotus Notes® can be started:

- Manually
- Automatically at connection to and/or disconnection from Selligent
- Via a script.

It is also possible to bi-directionally synchronise Microsoft Outlook® with a PDA, Palm or Pocket PC.

User-specific settings

- The Selligent administrator can configure synchronisation settings that are specific to user requirements and preferences.



Ask for your copy of one of our guides, whitepapers,...



01/01/06 - Virtual Tradeshow

CRM EXPO