

GoldMine® Premium Edition

Gestión de ventas

Los departamentos comerciales buscan continuamente nuevas formas de generar fuentes de ingresos y, al mismo tiempo, reducir los costes internos. La rápida evolución de la economía obliga a los responsables de ventas a apoyarse en la tecnología para gestionar de manera más eficaz procesos de negocio complejos y controlar de una forma homogénea su cartera de proyectos. Las empresas ya no pueden permitirse el lujo de utilizar una metodología de gestión comercial ineficiente.

La función de gestión de ventas (Sales Management) de GoldMine® Premium Edition proporciona esta tecnología tan necesaria para mejorar los resultados, no sólo en términos de cifras de negocio, sino también en cuanto a la simplificación de los procesos y los métodos de previsión de ventas. Nada más recibir las nuevas referencias de las divisiones de marketing, los comerciales inician el proceso de venta, durante el cual pueden registrar toda la información sobre cada operación o proyecto. GoldMine proporciona, tanto a comerciales como a responsables del departamento de ventas, funciones comunes para hacer un seguimiento homogéneo de las oportunidades y los proyectos de forma que todos se mantengan convenientemente coordinados e informados.

Los usuarios de GoldMine Premium Edition pueden aprovechar las potentes funciones de gestión de la previsión de ventas para tener una visión completa del ciclo de vida de cada oportunidad creada, lo que les permite concentrarse en aquellas operaciones con más

facturación y hacer que los esfuerzos de los comerciales se vean mejor recompensados.

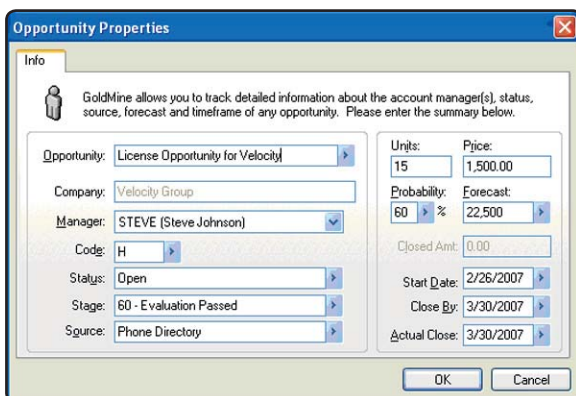
Gestión de ventas permite hacer un seguimiento detallado del estado de cada operación, las cifras de venta previstas y la fecha probable de cierre.

Gestión de oportunidades y proyectos

La función de gestión de oportunidades (Opportunity Management) de GoldMine Premium Edition ofrece una visión global de las oportunidades abiertas, cerradas, ganadas y perdidas. Cada comercial puede hacer el mantenimiento de su cartera de ventas en tiempo real y es posible crear sinergias entre todo el equipo asignando una misma oportunidad a varios comerciales, cada uno de ellos con una función específica, para aumentar las posibilidades de ganarla. Las funciones de gestión de las oportunidades ayudan a seguir unos métodos de venta homogéneos y a aumentar las probabilidades de cerrar las operaciones con éxito.

La gestión de ventas incluye:

- Asistentes de creación de oportunidades y proyectos
- Información en ficheros adjuntos para generar informes posteriores al cierre de la operación
- Creación o réplica inmediata de nuevas oportunidades mediante plantillas
- Especificación del estado, la fase y las posibilidades de ganar de cada oportunidad
- Posibilidad de adjuntar la información de productos, servicios y precios asociada a cada oportunidad
- Actividades de seguimiento necesarias para cerrar cada operación
- Vista de datos relevantes sobre cada operación, incluidos los nombres de las personas decisivas, las complicaciones e información sobre la competencia
- Trabajo en equipo y asignación de diferentes comerciales con distintas funciones dentro del proyecto
- Creación de proyectos directamente a partir de las oportunidades
- Personas de contacto asociadas, personas con capacidad de influir y miembros internos del equipo que ayudan a gestionar los proyectos
- Posibilidad de adjuntar datos y documentación a cada proyecto



La ventana de gestión de oportunidades permite hacer un seguimiento detallado del estado de cada operación, las cifras de venta previstas y la fecha probable de cierre

posibilidades de cerrarse con éxito. Las funciones del módulo de gestión de ventas de GoldMine Premium Edition facilitan la gestión de las oportunidades y la previsión de ventas para incrementar la

GoldMine Premium Edition facilita a las empresas el proceso de gestión de las oportunidades de venta. Una vez que una oportunidad ha alcanzado un determinado estadio, los usuarios pueden crear proyectos a partir de la información recopilada en las fases de

gestión de la oportunidad. Los proyectos pueden crearse y manejarse desde cualquier oportunidad, abierta o ganada y permiten a las organizaciones velar de manera más eficaz por los intereses de los clientes para mejorar su facturación y su índice de satisfacción. Las funciones de gestión de ventas de GoldMine Premium Edition ayudan a incrementar los volúmenes de negocio de la forma más eficiente posible

Analyze Users	Period	# of Sales	Forecasted	% Prob.	Potential
STEVE (Steve Johnson)	Mar 12 - Mar 18	0	0.00	0	0.00
	Mar 19 - Mar 25	2	44,000.00	40	17,600.00
	Mar 26 - Apr 1	8	184,700.00	66	120,930.00
	Apr 2 - Apr 8	1	2,280.00	80	1,824.00
	Next 4 Weeks:	11	230,980.00	61	140,414.00
	March, 2007:	12	258,700.00	54	138,530.00
	April, 2007:	4	259,280.00	26	67,624.00
	May, 2007:	1	18,200.00	20	3,640.00
	June, 2007:	0	0.00	0	0.00
	Beyond:	0	0.00	0	0.00
	Total Forecast:	17	536,180.00	39%	209,854.00

El análisis de la previsión de ventas proporciona vistas con toda la información sobre las oportunidades abiertas

Previsión de ventas

Las funciones de gestión de la previsión de ventas (Forecast Management) de GoldMine Premium Edition ayudan a manejar la cartera de ventas en tiempo real. Las potentes funciones de análisis de GoldMine permiten a cada comercial tener una visión detallada de cada operación de venta, lo que incluye la fase en que se encuentra, el dinero asociado a cada fase y las probabilidades que tiene la compañía de ganar cada operación. GoldMine hace un seguimiento del potencial de ventas comparando las ventas cerradas y las ventas previstas con la cuota del usuario. Esto permite a los comerciales hacer un análisis de sus cuotas en tiempo real.

La gestión de la previsión de ventas incluye:

- Análisis de todas las oportunidades en tiempo real
- Comparación de la información de previsión a lo largo del tiempo
- Vista de la facturación potencial por probabilidad de ganar la operación y el potencial de venta
- Análisis de las ventas en función de las cuotas comparadas con las cifras de ventas estimadas y vista de los diferenciales
- Vista de toda la información de las oportunidades por fase

El análisis de la previsión de ventas proporciona vistas de todos los aspectos de la lista de oportunidades abiertas.

GoldMine lleva el control de todas las ventas realizadas, las ventas previstas y la información de cuotas para que los comerciales puedan

tener una visión completa del comportamiento de la organización en general.

Las funciones de gestión de oportunidades, proyectos y previsión de ventas de GoldMine Premium Edition permiten a departamentos comerciales de cualquier tamaño examinar el estado de su negocio en tiempo real para incrementar la facturación y, al mismo tiempo, reducir costes.

FrontRange Solutions, una empresa con más de 16 años de experiencia en el mercado de soluciones de gestión de servicios y aplicaciones CRM, cuenta con más de 130.000 clientes en todo el mundo y es el proveedor idóneo para obtener aplicaciones integradas que le permitan fidelizar a sus clientes, incrementar la productividad y la efectividad de sus ventas, y crear unas relaciones de negocio excepcionales a lo largo de toda la cadena de valor.

Integración con otras funciones de GoldMine Premium Edition:

La gestión de ventas es sólo uno de los aspectos de la solución GoldMine Premium Edition. También incluye otras funciones:

- Automatización de las acciones de marketing
Proporciona funciones de marketing para gestionar campañas y obtener leads con los que generar nuevas oportunidades de negocio.
- Gestión de las relaciones y las actividades diarias
Facilita a los usuarios de ventas, servicios o marketing las tareas necesarias para mantener las relaciones con los clientes y las actividades comerciales diarias.
- Servicio y atención al cliente
Proporciona funciones de gestión de los servicios de atención al cliente con una visión completa de las interacciones con los clientes.
- Análisis, informes y base de datos de conocimiento
Proporciona funciones de análisis y generación de informes para que usuarios y directivos puedan ver la marcha del negocio y conocer las interacciones con los clientes.

Para más información, póngase en contacto con nosotros:

Tel: +34 91 550.1646

E-mail: info.spain@fronrange.com

www.fronrange.es

HEAT y otros productos, nombres y marcas comerciales de FrontRange Solutions son propiedad de FrontRange Solutions USA Inc. y/o sus filiales en los Estados Unidos u otros países. El resto de productos, nombres y marcas comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios o compañías para todas las líneas de productos FrontRange Solutions.

El logotipo de Windows y Windows Vista son marcas comerciales o registradas de Microsoft Corporation en los Estados Unidos u otros países.