



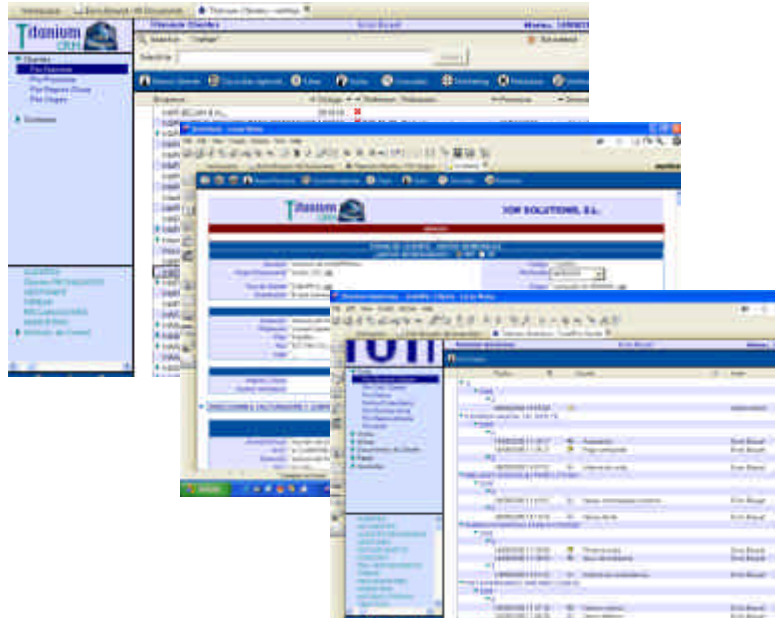
# CRM Titanium

**CRM Titanium** es una aplicación destinada a gestionar las relaciones con clientes. Se compone de diferentes módulos específicamente diseñados para su utilización por los integrantes de los departamentos comerciales y de marketing, resolviendo sus necesidades de trabajo en grupo y comunicación.

**CRM Titanium** se ha construido pensando en los usuarios a los que va destinada: La mayoría de las operaciones se activan por medio de botones, lo que facilita su comprensión inmediata y directa. Además, el aprendizaje se simplifica extraordinariamente ya que, todos y cada uno de los elementos que componen **CRM Titanium**, han sido diseñados y desarrollados con objeto de facilitar una rápida asimilación por cualquier tipo de usuario. **CRM Titanium** puede ser utilizado con PC's (de sobremesa o **portátiles**) así como desde sistemas **PDA's** y **wireless**.

En todos aquellos casos en que es necesario, existen sistemas de **ayuda "en línea"** que aportan al usuario la información precisa en cada momento.

**CRM Titanium** permite almacenar **datos, textos, gráficos, sonidos, fotografías, imágenes y vídeos**.

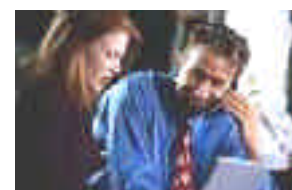


La introducción de la información puede realizarse por los medios normales o con herramientas de **reconocimiento de voz**, por lo que se eliminan las dificultades de introducción por teclado de documentos extensos, consiguiendo notables **reducciones de tiempo** así como sus **costes** asociados.



**CRM Titanium** es una aplicación que está estructurada para ser utilizada por los departamentos de Ventas y Marketing. Permite la utilización de cualquier tipo de comunicaciones, particularmente **Internet (Intranet / Extranet)** y wireless.

La aplicación permite configurar las comunicaciones entre los equipos remotos y la central **con la estructura que sea más eficiente para cada cliente**. Normalmente se utiliza el proceso de **REPLICACIÓN** de bases de datos de **Notes**, que es el mejor sistema de sincronización del mercado.





# CRM Titanium

**CRM Titanium** se encarga de importar los datos del sistema informático corporativo así como de que los ordenadores remotos reciban los datos que les corresponden (datos de productos a todos los usuarios, a cada vendedor los datos de sus clientes con sus tablas correspondientes, a los jefes de zona la suma de los clientes de sus vendedores, etc.).

La implantación de **CRM Titanium** aporta los siguientes **beneficios**:

- Mayor **rapidez** y **eficiencia** en las comunicaciones, con sensibles reducciones en los costes.
- Archivo y recuperación de la información automatizados e integrados.
- **Seguimiento permanente** de la situación: Ventas, Gastos, Call Center, Cam-

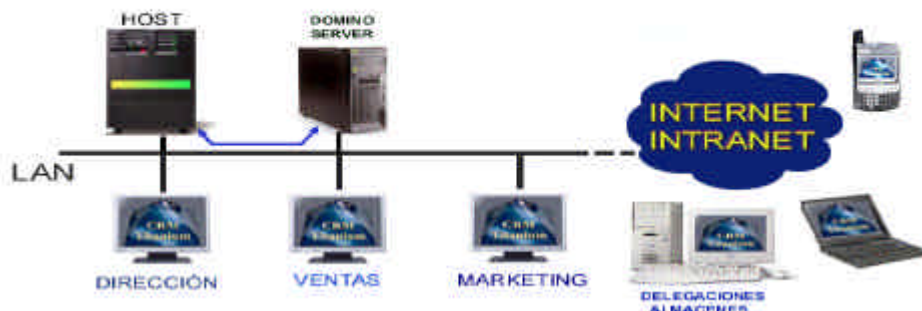
paññas de Marketing, etc.

- **Medio de comunicación** eficiente por medio de **correo electrónico**.
- Interface de usuario **muy sencillo e intuitivo**.
- **Posibilidad de utilización de cualquier dispositivo hardware**.
- Desarrollo en herramienta de última generación.
- Modular y parametrizable.

## CRM Titanium: Módulos

- **Clientes, Contactos y Direcciones**
- **Artículos / Productos / Familias**
- **Introducción de Pedidos**
- **Planificación y realización Rutas**
- **Rapports de Visita y de llamada**
- **Previsiones de Ventas**
- **Correo electrónico**
- **Integración en sistemas "Palm"**
- **Seguimiento de Ventas**
- **Campañas de Marketing**
- **Notas de Gastos**
- **Noticias y Forum**
- **Planificación de tareas**
- **Envío de Faxes de gestión**
- **Comunicaciones (Internet, wireless)**
- **Integración de datos con el HOST**

## ESQUEMA GENERAL



**3OR solutions**

**IBM**  
Business  
Partner

Build on  
**IBM** express  
advantage  
offerings

**IBM Server**  
*Proven*

[www.3or.net](http://www.3or.net)

e-mail: [crm@3or.net](mailto:crm@3or.net)

Las marcas y productos que aparecen en **negrita** en esta documentación son marcas registradas de sus respectivos fabricantes. El contenido de esta documentación puede ser modificado sin previo aviso y no supone ningún compromiso por parte del vendedor y sus representantes.

© **HIB** 2006