



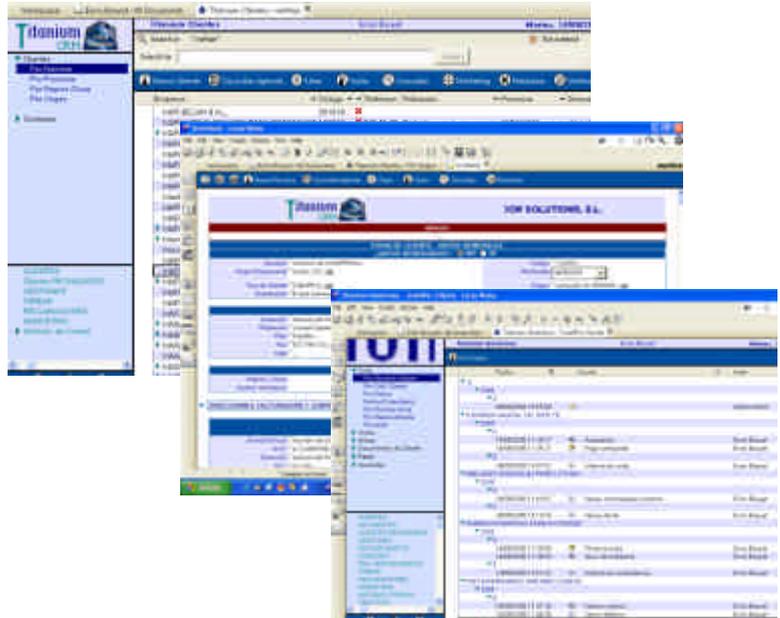
CRM Titanium

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

e-mail: 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