

CRM Z9

Gestión Comercial y
Relación con el Cliente



La información existe, pero está desconectada.

La información existe, pero está desconectada.



Agenda

Mayo 2024

LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE
		1	2	3
6	Reunión cliente	7	9	10
13	Seguimiento	15	16	17
20	21	Llamada	23	24
27	28	29	30	31

Cotizaciones

Cliente:

Empresa XYZ

Fecha:

14/05/2024

Válida hasta:

28/05/2024

Producto	Cant.	Precio	Total

Total

\$ 18,750.00

- **Notas**
- Llamar a Juan
- Enviar propuesta
- Revisar precios
- Confirmar entrega



Equipos

- Ventas
- Comercial
- Dirección



A screenshot of a WhatsApp chat interface. At the top, there's a blue header with the 'WhatsApp' logo. Below it, a status bar shows 'Tienes la cotización actualizada?' (Do you have the quote updated?) with a timestamp of '10:32 AM'. The main chat area shows a green bubble with the text 'La estoy preparando, te la envío hoy.' (I'm preparing it, I'll send it to you today.) with a timestamp of '10:33 AM'. At the bottom, a grey bubble contains the text 'Ok, quedo atento.' (Ok, I'll be attentive.) with a timestamp of '10:34 AM'.

Cliente	Etapas	Monto	F. estimada	Estado
Cliente A	Propuesta	\$15,200	12/05	Pendiente
Cliente B	Negociación	\$8,100	18/05	En proceso
Cliente C	Propuesta	\$12,500	25/05	Sin datos
Cliente D	Cotización	\$7,900	30/05	Cancelado
Cliente E	Propuesta	\$9,100	02/06	Pendiente

 **Cientes
sin atender**

 Oportunidades olvidadas

 Información desactualizada

 **Actividades manuales**

 Cotizaciones
sin seguimiento

 **Poca visibilidad**

 **Pérdida de clientes**

 **Pronósticos poco confiables**

CRM Z9 centraliza y potencia la gestión comercial

Clientes, oportunidades, actividades, ventas, marketing y posventa en una sola plataforma.

- Prospectos
- Clientes
- Correos
- Llamadas
- Reuniones
- Cotizaciones
- Pedidos
- Reclamos



- Seguimiento
- Alertas
- Automatización
- Pronósticos
- Indicadores
- Fidelización
- Decisiones comerciales

- ✓ Información centralizada
- ✓ Seguimiento completo
- ✓ Procesos automatizados
- ✓ Decisiones en tiempo real
- ✓ Mayor productividad
- ✓ Más oportunidades de venta

Todo el proceso comercial en una sola plataforma

CRM Z9 acompaña cada oportunidad desde la captación del prospecto hasta la venta, la posventa y la fidelización.



CAPTAR

Prospectos y registro

Web · Redes · Campañas · Correo · WhatsApp · Referidos · Llamadas



CONECTAR

Contacto y necesidades



CONVERTIR

Oportunidad, propuesta y negociación



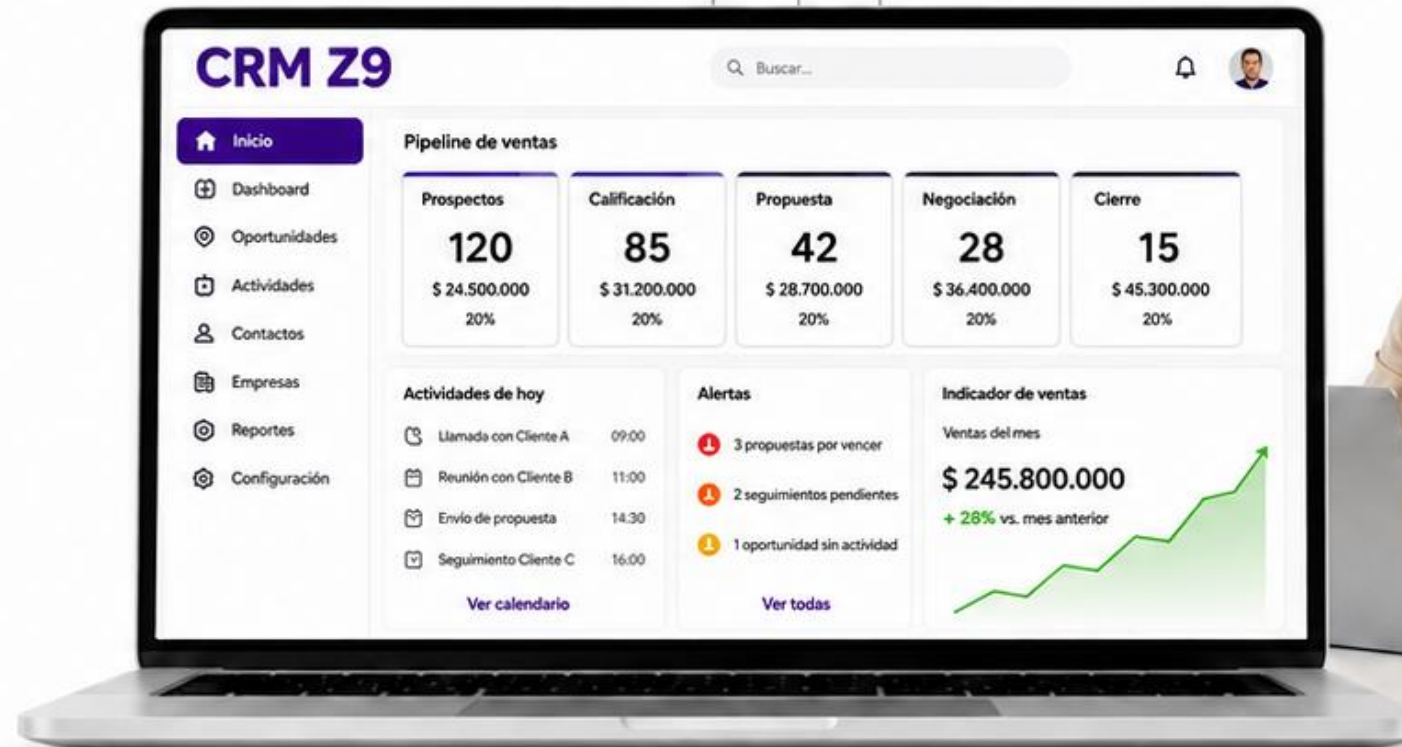
CERRAR

Venta e implementación



FIDELIZAR

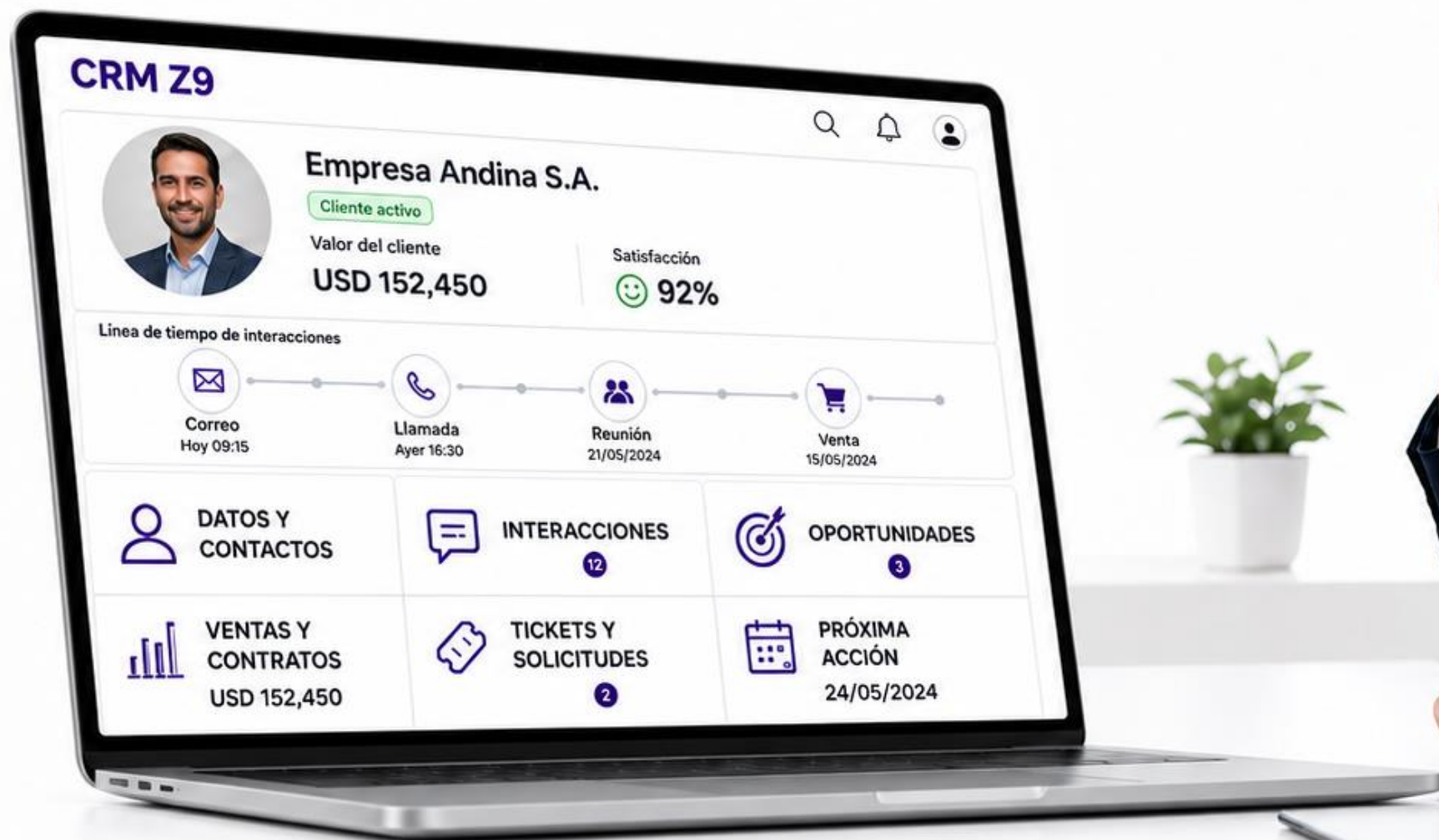
Posventa y nuevas ventas



Toda la información del cliente en una sola vista

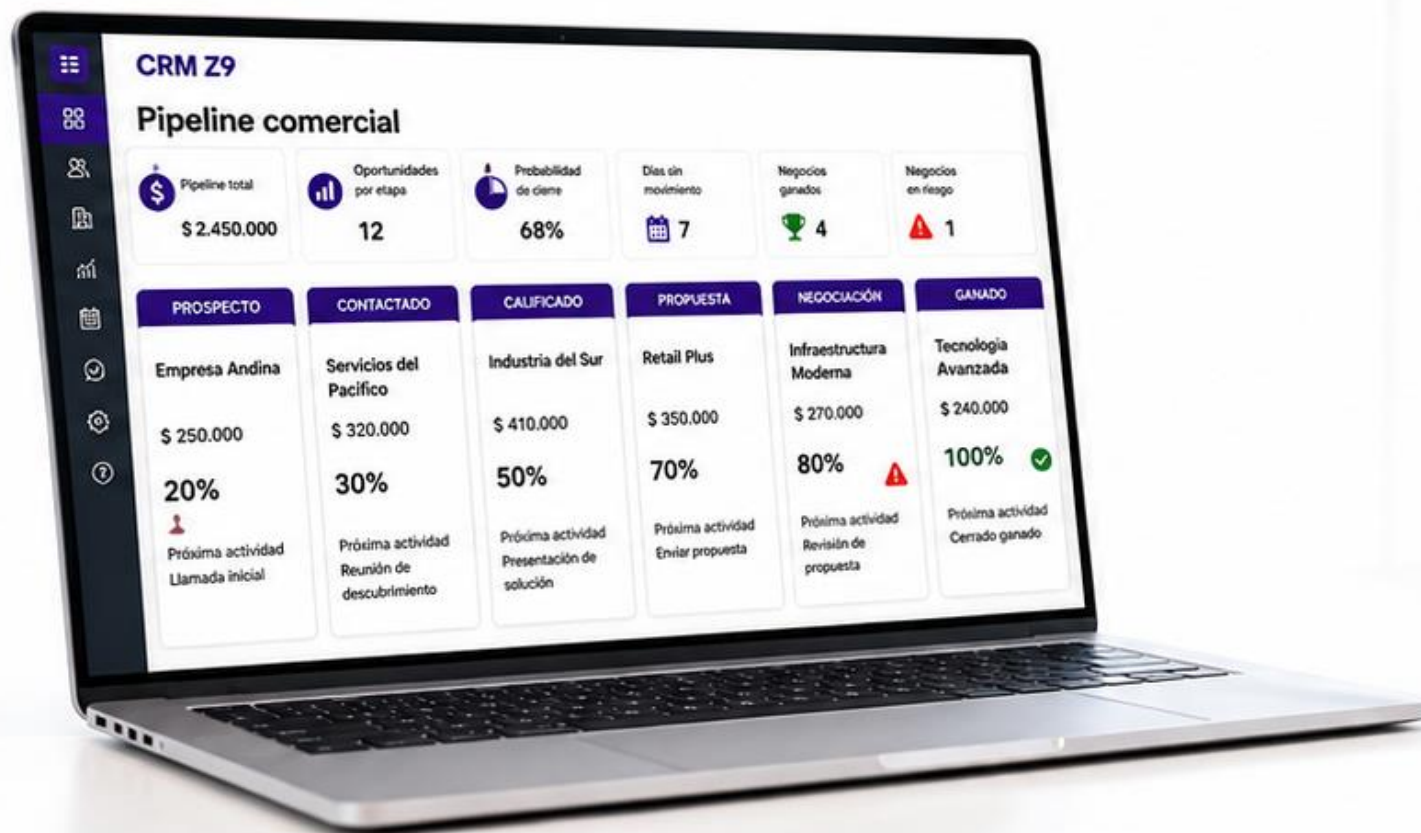
CRM Z9 presenta una visión completa y actualizada de cada cliente, sus interacciones, compras, oportunidades y solicitudes.

CRM Z9



Control visual de oportunidades y ventas

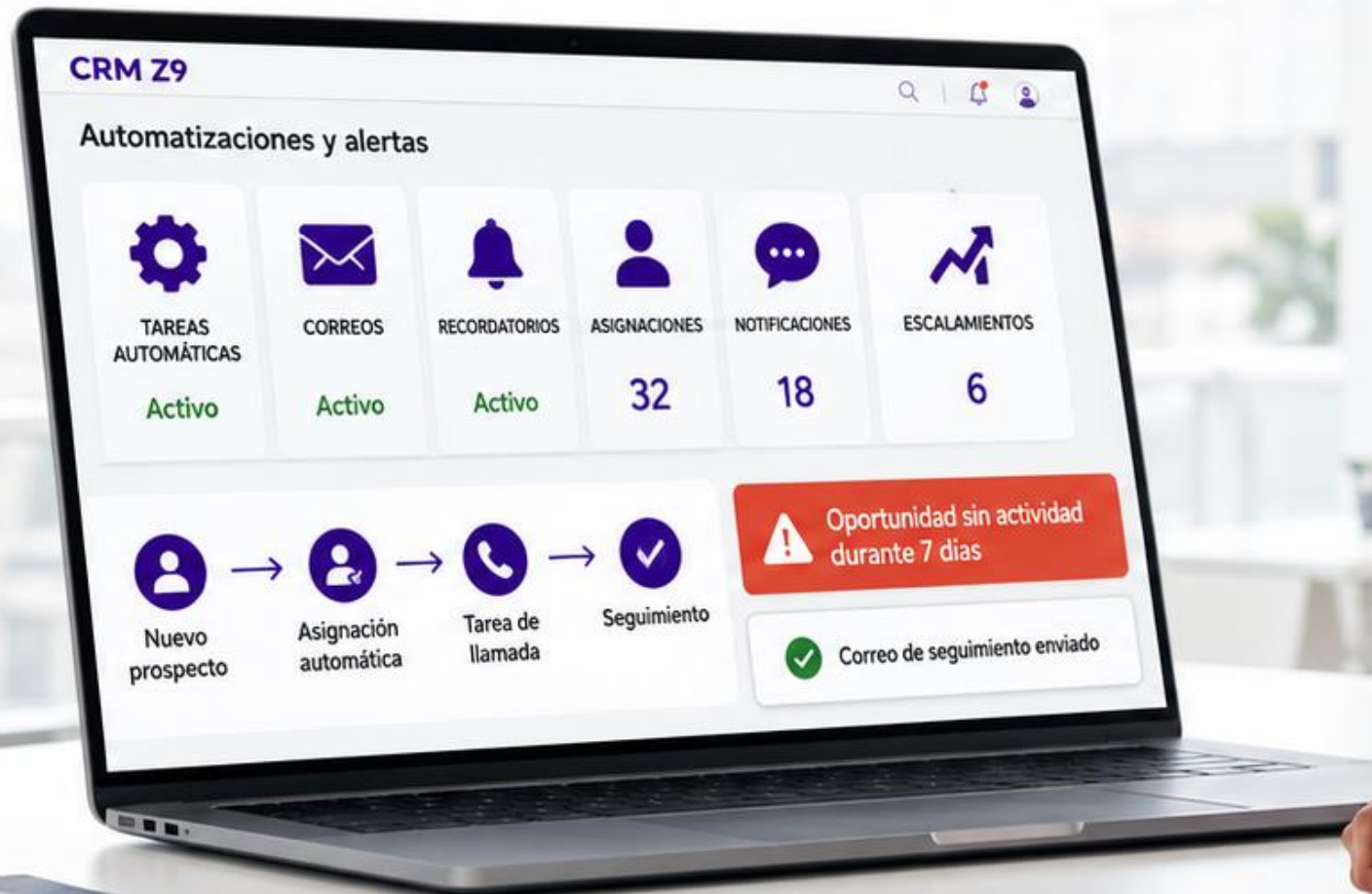
CRM Z9 muestra dónde está cada oportunidad y permite actuar antes de perder una posible venta.



Seguimiento automático para no perder oportunidades

CRM Z9 automatiza tareas y genera alertas
para que cada prospecto y cliente reciba atención oportuna.

CRM Z9



Decisiones comerciales basadas en información real

CRM Z9 convierte la actividad comercial en indicadores para proyectar ventas, controlar metas e identificar riesgos.



Una relación que continúa después de la venta

CRM Z9 integra la captación, la venta, la atención y la fidelización para construir relaciones comerciales de largo plazo.

MARKETING



Campañas



Segmentación



Prospectos

CRM Z9

Perfil 360° del cliente



Javier Ramirez
Cliente desde 2022
Cliente Premium

Interacciones recientes

- Consulta sobre producto
- Ticket #1456 - Cerrado
- Cotización enviada

Oportunidades

- Renovación anual
En progreso
- Venta cruzada
Identificada

Productos y servicios

- Plan Empresarial
- Módulo Soporte
- Almacenamiento Cloud

Valor del cliente

Alto

SERVICIO AL CLIENTE



Consultas



Tickets



Seguimiento

POSVENTA



Renovaciones



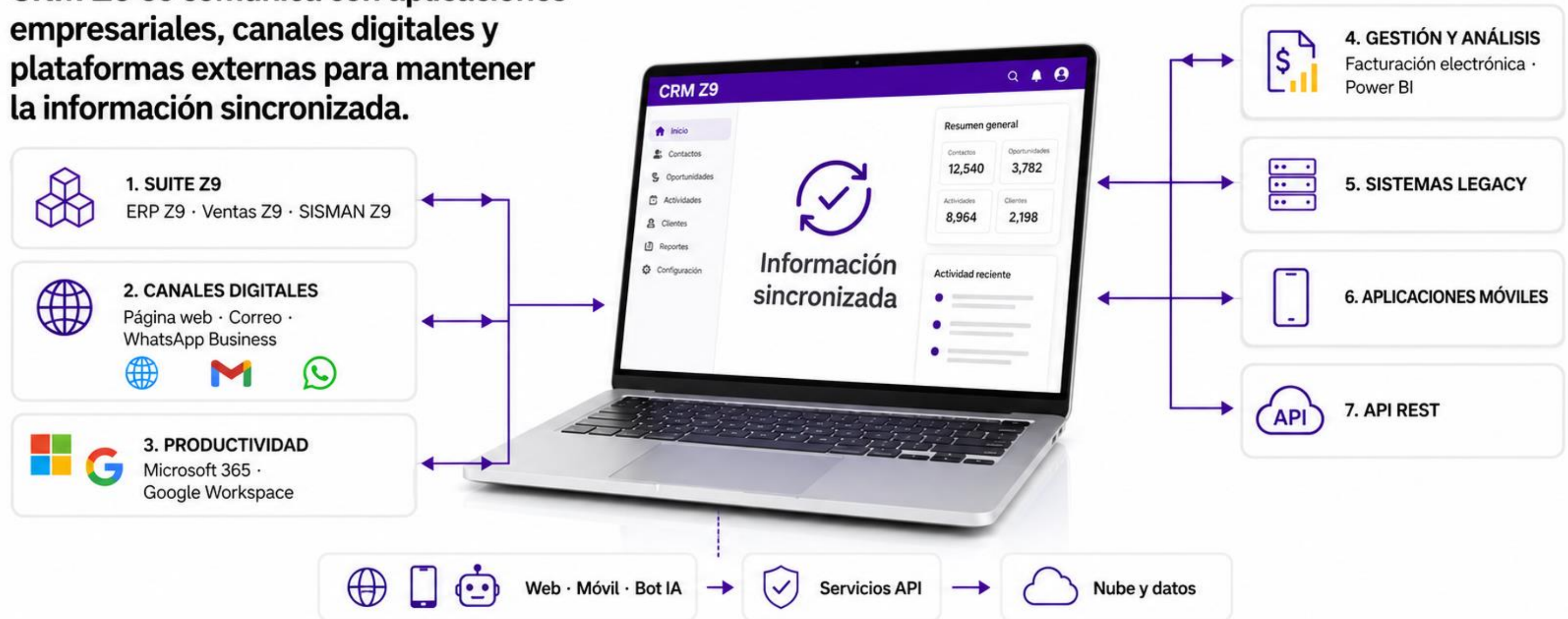
Venta cruzada



Fidelización

CRM Z9 se integra con el ecosistema de la empresa

CRM Z9 se comunica con aplicaciones empresariales, canales digitales y plataformas externas para mantener la información sincronizada.



Información protegida y disponible desde cualquier lugar

CRM Z9 brinda acceso seguro desde computadoras, tablets y smartphones, manteniendo el control sobre usuarios, perfiles e información comercial.



Un CRM adaptable a la realidad de cada empresa

CRM Z9 combina tecnología, personalización, integración y acompañamiento local para adecuarse a los procesos comerciales de cada organización.



ADAPTABLE Y
PERSONALIZABLE



INTEGRABLE Y
ESCALABLE



MULTIDISPOSITIVO
E IA



SOPORTE LOCAL Y
ACOMPANIAMIENTO



NUBE O INSTALACIÓN
PRIVADA



Capacitación



Procesos y reportes
a medida



Evolución
continua



De un seguimiento manual a una gestión comercial controlada

Una empresa transforma el desorden comercial en seguimiento, control y decisiones confiables con CRM Z9.

ANTES DE CRM Z9



Cientes en Excel

Correos dispersos

Sin seguimiento

Trabajo separado

Sin pronósticos

Oportunidades olvidadas



IMPLEMENTACIÓN
DE CRM Z9

DESPUÉS DE CRM Z9



Información centralizada

Pipeline actualizado

Alertas automáticas

Seguimiento por ejecutivo

Pronóstico comercial

Cientes mejor atendidos

Mayor control • Menos tareas manuales • Más visibilidad

Una modalidad para cada necesidad empresarial

CRM Z9 puede contratarse según el tamaño, la infraestructura y el nivel de personalización que requiera cada organización.



CRM Z9 CLOUD

SaaS por suscripción

- ✓ Implementación rápida
- ✓ Actualizaciones incluidas
- ✓ Acceso desde cualquier lugar



CRM Z9 CORPORATIVO

Instalación privada

- ✓ Mayor control
- ✓ Integraciones empresariales
- ✓ Personalización avanzada



CRM Z9 PERSONALIZADO

Solución a medida

- ✓ Procesos específicos
- ✓ Reportes especiales
- ✓ Desarrollo e integración



Comience de forma controlada y crezca cuando lo necesite

Conozca cómo CRM Z9 puede mejorar su gestión comercial

El siguiente paso es analizar el proceso comercial de su empresa y realizar una demostración enfocada en sus necesidades.



1



1. Reunión de diagnóstico

2



2. Demostración personalizada

3



3. Definición del alcance

4



4. Propuesta técnica y económica

5



5. Piloto o implementación

Solicite una demostración personalizada