



Presentazione Azienda

Caratteristiche di Maximizer CRM

- Opzioni d'accesso: da dispositivi mobili, da web, dal desktop di PC Windows
- Sincronizzazione remota
- Gestione account e contatti
- Gestione del tempo
- Gestione ed automazione delle attività
- Automazione della forza di vendita
- Previsioni di vendita
- Automazione marketing
- Campagne marketing via e-mail
- Gestione servizio clienti
- Integrazione Microsoft Office
- Sincronizzazione Outlook & Exchange
- Integrazione contabile
- Business Intelligence
- Automazione del workflow
- Gestione rapporti con i partner
- eBusiness

Attira i Prospect, aumenta la tua produttività, incrementa il Repeat Business

Maximizer è il principale fornitore del software per il CRM (Customer Relationship Management) riconosciuto e user-friendly.

Da oltre 20 anni, Maximizer CRM è la soluzione software preferita dalle aziende e dalle piccole-medie imprese. Con oltre 120.000 clienti e più di un milione di licenze vendute in aziende di vari settori, Maximizer CRM aiuta società come la vostra a massimizzare i ricavi e a incrementare il livello di soddisfazione cliente, fattore che garantisce la fidelizzazione.

CRM è una strategia commerciale globale progettata per ridurre i costi e incrementare la redditività. CRM riunisce le informazioni che provengono da tutte le fonti, sia interne che esterne, per costruire in tempo reale una visione di tipo "olistico" per ciascun cliente. Ciò consente ai dipendenti, che si interfacciano in modo diretto con i clienti di prendere decisioni rapide e basate su informazioni attendibili, di identificare le opportunità e produrre un targeting efficace per le diverse funzioni.

Il Software Maximizer alimenta il successo dei vostri affari con un CRM (Customer Relationship Management) semplice, accessibile e flessibile che garantisce i migliori risultati sul mercato. Realizzato per incrementare al massimo la produttività degli affari, Maximizer CRM offre numerose funzionalità ed è facile da utilizzare e mantenere. Maximizer CRM consolida i contatti, le azioni, le comunicazioni commerciali, le previsioni, i report ed i risultati in un unico hub centrale: tali informazioni devono essere facilmente accessibili da tutta la vostra azienda e contemporaneamente accuratamente controllate affinché rispondano alle vostre esigenze.



“Maximizer ha migliorato la collaborazione tra i diversi reparti, soprattutto tra il reparto vendite e quello dell’assistenza, e ci ha aiutato ad incrementare il nostro business grazie ad un approccio più proattivo”

Walter van Schaik, Active Voice BV

“Maximizer CRM ci consente di costruire, attuare e tenere traccia in modo efficace delle campagne di marketing mirate sia via posta che email con messaggi personalizzati a seconda dei clienti e dei prospect. Come società B2B, ci affidiamo a questo strumento per raggiungere rapidamente il target con comunicazioni rilevanti per il mercato - in definitiva, coltivando rapporti solidi, incrementiamo il nostro business.”

Elen Alexov, Direct Marketing Manager
Ipsos-Reid North America

Vendite

Aumenta la produttività e l’efficacia per ottenere il massimo successo

Acquisisci nuovi clienti con un approccio di vendita reattivo e tempestivo.

Dall’offerta al contratto, gli addetti e i professionisti delle vendite frontline devono affrontare una sfida costituita dalle sempre più numerose richieste di clienti e prospect, dalla crescente concorrenza e dalle incertezze economiche. Spiazza i tuoi concorrenti con la soluzione “Sales Force Automation” che permette al tuo team di lavoro di accedere, sempre ed ovunque, ai dati sia di vendita che dei clienti.

L’aumento dei ricavi rappresenta una sfida continua per i sales manager e i commerciali. L’aggiornamento dei dati dei clienti e la fornitura dei lead giusti può costituire l’elemento che fa la differenza tra il concludere e il perdere affari. Maximizer vi consente di:

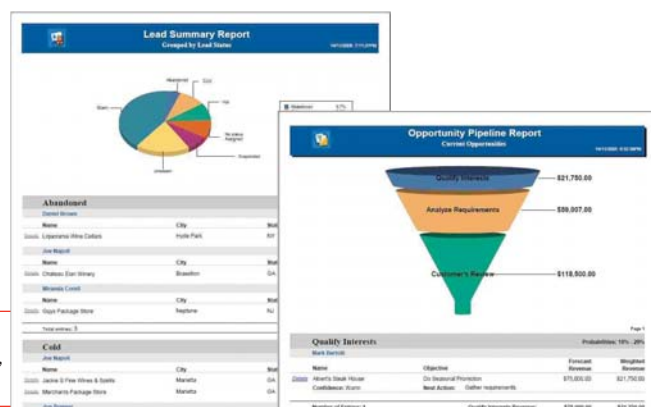
- Automatizzare la generazione e la gestione dei lead per un’attività di vendita più proficua
- Lavorare in modo collaborativo utilizzando la vostra collaudata metodologia di vendita supportata da una tecnologia che si basa sulla condivisione
- Gestire efficacemente gli account e costruire rapporti più saldi e duraturi con la clientela
- Aumentare la produttività tramite: l’accesso ai dati in tempo reale, una più rapida generazione di report e una più facile gestione dei record
- Aumentare le vendite tramite canali che utilizzano la Partner Relationship Management
- Comprendere la struttura e i rapporti esistenti all’interno dell’azienda-cliente
- Gestire più efficacemente gli account definendo dei campi personalizzati che seguano il vostro processo di vendita
- Migliorare la gestione delle vendite tramite una pipeline di vendita più trasparente e previsioni più accurate

Misura la performance e il potenziale

Con una dashboard esecutiva, i manager iniziano ciascuna giornata con un check-up visivo dei lead, delle opportunità e degli affari in corso:

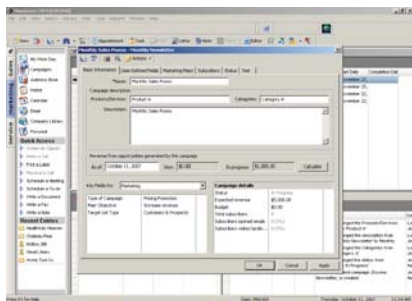
- Monitorando le performance individuali con quantificazione e avvisi in tempo reale, comprendenti le statistiche delle chiamate, lo stato di follow-up dei lead e l’analisi delle acquisizioni e delle perdite.
- Analizzando le opportunità e correggendo la strategia, con report istantanei che consentono l’intuizione di possibili business all’interno della pipeline di vendita, riepiloghi dei lead e analisi delle previsioni.
- Personalizzando i propri report con i migliori tool di Business Intelligence, tra cui Crystal Reports® e Microsoft SRS, o utilizzando più di 175 record preformattati.
- Gestendo i prodotti, le offerte e gli ordini collegati alle opportunità di vendita per tenere accuratamente traccia dell’intero ciclo degli acquisti e delle vendite.

Gestione delle vendite: Dai visibilità al successo dei tuoi affari con previsioni di vendita e rapporti pipeline, report d’attività degli account, log call e altro ancora.



“Grazie a Maximizer CRM siamo ora in grado di gestire efficacemente le comunicazioni, i dati relativi ai contatti e le transazioni con i nostri clienti”

Jakob de Vries,
Auping



Quantificazione Marketing: Valuta rapidamente il ROI delle campagne e lo stato dei lead.

Marketing

Mirare con precisione per massimizzare la risposta e il ROI

Grazie al potente motore di gestione delle campagne e di e-mail marketing, potrai convalidare ed effettuare campagne più mirate e produttive. Investi con sapienza il tuo budget riservato al marketing misurandone i risultati e ridirezionando le risorse verso iniziative che producono risultati sicuri.

Compila la pipeline di vendita con lead mirati

Attività di marketing intelligenti sono un obiettivo centrale nell'odierno ambiente commerciale. Utilizzando la nostra soluzione, il tuo settore marketing potrà:

- Gestire accuratamente i dati dei clienti e dei prospect per creare campagne più mirate
- Comunicare in modo rapido ed efficace tramite il canale più idoneo, via e-mail, SMS o HTML fino alla pubblicità diretta per corrispondenza
- Automatizzare processi ed avvisi, garantendo una rapida ed adeguata risposta ai lead
- Pianificare efficacemente progetti di marketing complessi utilizzando il workflow per abilitare ciascun componente del team
- Dimostrare la presenza del ritorno d'investimento tramite un tracking dettagliato delle campagne effettuate
- Tenere traccia della risposta ottenuta da ciascuna campagna con la creazione di report automatici, attraverso il Tasso di apertura (Open rate) e la Percentuale di click (click-through)
- Assicurare la conformità alle norme per la protezione dei dati, utilizzando le funzioni do-not-solicit con una rafforzata sicurezza sull'accesso ai dati.
- Tracciare più efficacemente il profilo dei prospect e dei clienti utilizzando campi dati multi-livello e definiti dall'utente.

Servizio Clienti e Assistenza

Risolvi più rapidamente i problemi per massimizzare la Customer Satisfaction

Migliora l'esperienza del tuo cliente fornendo al tuo team di supporto e assistenza clienti le informazioni e gli strumenti necessari ad interagire e risolvere i problemi in modo rapido ed efficiente. Soddisfa i clienti rispondendo esattamente alle loro esigenze, nel momento in cui lo richiedono, aiutandoli a divenire autonomi. Acquisisci la fiducia dei tuoi nuovi clienti con le strategie di cross-sell e up-sell e incrementa la fidelizzazione.

- Automatizza i processi, quali l'assegnazione e la notifica dei casi d'assistenza tecnica, e stupisci il tuo cliente
- Tieni traccia dello stato di avanzamento dei servizi rivolti ai clienti e assegna loro risorse adeguate
- Gestisci in maniera più efficace l'invio delle risorse per aumentare la produttività
- Consenti ai clienti di operare in modalità self-service attraverso portali web sicuri
- Accedi in tempo reale ai dati aggiornati di vendita e di marketing per promuovere eventuali iniziative di cross-sell e up-sell
- Collegati a un Knowledge Base per risolvere ai problemi in modo più rapido
- Assegna i problemi raccolti dall'assistenza clienti agli operatori specializzati per una più rapida risoluzione dei casi
- Attraverso un tracking efficace controlla le ore dedicate dall'assistenza al cliente e, in funzione dei contratti stipulati, emetti le corrispondenti fatture
- Invia comunicazioni personalizzate ai tuoi clienti durante l'intero ciclo di vendita.



Servizio clienti e Assistenza intuitiva:

Visualizza immediatamente i livelli di produttività dei rappresentanti, l'andamento e la fatturazione dei casi d'assistenza con la creazione di report predefiniti.



Maximizer Mobile CRM: supporta BlackBerry,® Windows Mobile,® Apple® iPhone™ ed altri dispositivi mobili d'uso comune.

CRM Mobile

Riduci l'inattività, aumenta il tempo di contatto diretto con il cliente e incrementa il tuo business

Oggi i tuoi clienti nutrono elevate aspettative in termini di rapidità di risposta. Lo staff della tua azienda - il personale di vendita e di assistenza sul campo, i professionisti in continuo movimento e i dirigenti - necessitano sempre delle corrette informazioni per soddisfare tali aspettative.

I dispositivi mobili quali BlackBerry,® Apple® iPhone,™ Windows Mobile,® ed altri dispositivi di uso comune sono divenuti strumenti essenziali per far fronte alla concorrenza in modo efficace.

Oggi, con Maximizer Mobile CRM, tra cui CRM per BlackBerry, CRM per Windows Mobile e CRM per iPhone®, tu e il tuo personale potrete andare oltre la semplice attività di lettura e risposta alle e-mail - essere proattivi nella gestione dei vostri clienti e acquisire nuovo business. Il tuo portatile, o la connessione internet, non è sempre disponibile quando hai bisogno di ricercare lo stato dell'ultima richiesta d'assistenza di un account, riesaminare l'ultima offerta o controllare gli appunti presi durante l'ultimo contatto telefonico con un cliente prospect. Non permettere che ciò impedisca al tuo staff di avere successo anche quando opera sul campo.

La fornitura di software CRM mobile al tuo personale ti mette in vantaggio sui tuoi concorrenti con l'accesso agli account, alle operazioni di vendita, ai casi di assistenza ed ai programmi mentre sei in viaggio. Basta con le lunghe attese per l'avvio dei portatili, basta frugare disperatamente tra le note di un account prima di un'importante telefonata finalizzata alla vendita.

Consenti oggi stesso al tuo personale di utilizzare CRM Mobile per:

- Anticipare la concorrenza e acquisire più affari
- Ridurre il tempo d'inattività del personale e aumentare la produttività sul campo con l'accesso continuo ai dati relativi ai clienti
- Aumentare il contatto diretto con i clienti, riducendo il tempo dedicato alle attività amministrative in ufficio
- Costruire un rapporto di fiducia con i clienti riesaminando gli ultimi dati aggiornati prima di un incontro
- Migliorare l'accuratezza delle previsioni di vendita con aggiornamenti in tempo reale dal campo
- Aumentare l'accuratezza dei dati di CRM: un'interfaccia facile da usare su un dispositivo mobile di suo comune aumenta le possibilità che i venditori aggiornino i dati dei clienti.

Maximizer Mobile CRM ti consentirà di essere sempre tu a condurre il gioco, dandoti pieno accesso ai dati sensibili relativi ai clienti e ai prospect di cui hai bisogno, sempre ed ovunque.

Partner tecnologici



Certified Solution Provider

www.eagleproject.it

eagleproject



Perché Maximizer CRM

1. **Semplice** e rapido da installare, apprendere, utilizzare e mantenere.
2. **Accesso** a informazioni importanti attraverso dispositivi mobili, il web e le opzioni del desktop di Windows.
3. **Il più valido** della sua classe perché è un CRM a funzionalità completa.
4. **Esperienza** maturata su 120.000 clienti nell'arco di più di 20 anni e con oltre un milione di licenze vendute.

Maximizer CRM aiuta le aziende e le piccole-medie imprese ad incrementare al massimo le vendite, i livelli di soddisfazione del cliente e di redditività mediante l'aumento della produttività commerciale e l'ottimizzazione di risorse limitate.

Visitate www.max.co.uk per ottenere:

- Informazioni riguardanti il vostro ruolo: vendite, marketing, assistenza, manager, IT
- Informazioni sul CRM e sulla gestione dei contatti
- Una visione d'insieme delle sue funzionalità e tecnologie
- Demo in linea su richiesta e software in versione di valutazione gratuita
- Informazioni e seminari web sulle migliori procedure CRM

Chiama il numero: +44 (0)1344 766900

Email: info@max.co.uk

Web: www.max.co.uk

Americhe

604-601-8000 tel

604-601-8001 fax

info@maximizer.com

www.maximizer.com

Europa, Medio Oriente e Africa

+44 (0) 1344 766900 tel

+44 (0) 1344 766901 fax

info@max.co.uk

www.max.co.uk

Australia, Nuova Zelanda

+61 (0) 2 9957 2011 tel

+61 (0) 2 9957 2711 fax

info@maximizer.com.au

www.maximizer.com.au

Asia

+ (852) 2598 2888 tel

+ (852) 2598 2000 fax

info@maximizer.com.hk

www.maximizer.com.hk

Maximizer Software
Simply Successful CRM