



¿QUÉ ES UN CRM Y PARA QUE SIRVE?





¿Cómo realizar un análisis de datos en Redes Sociales?

Un CRM Customer Relationship Management es el conjunto de prácticas, estrategias comerciales y tecnologías enfocadas en la relación con el cliente.

El término CRM no solo hace referencia al concepto, sino que también hace referencia al software o sistema informático de apoyo a la gestión de las relaciones con los clientes, y que se integran en los llamados Sistemas de Gestión Empresarial (SGE).

Contando con un sistema de CRM, las empresas de todos los tamaños pueden mantenerse conectadas con los clientes, optimizar los procesos, mejorar la rentabilidad e impulsar el crecimiento del negocio.

El CRM almacena información de clientes actuales y potenciales (como nombre, dirección, número de teléfono, etc) e identifica sus actividades y puntos de contacto con la empresa. Esto incluye visitas de los clientes al sitio, llamadas telefónicas realizadas, intercambios por correo electrónico y varias otras interacciones.



Rastrea activamente y administra la información de los clientes.



Proporciona recomendaciones e insights instantáneos.



Captura los e-mails de los clientes de manera inteligente.



Conecta a todo tu equipo en cualquier dispositivo.



Simplifica tareas repetitivas



Expande y personaliza conforme tu empresa crece.

¿Por qué mi empresa necesita una plataforma de CRM?

Como el objetivo principal deberá ser el de contar con toda la información tu empresa necesita un CRM porque:

- Pone a disposición de la empresa un repositorio único de datos lo que permite tener un mayor control y una mayor organización.
- Permite un mayor conocimiento del mercado en el que se mueve nuestra empresa. De esta manera nos permitirá crear estrategias en función de lo que le aporte mayores ventajas.
- Permite comprender mejor a sus clientes por lo que proporcionará información para llegar a sus clientes.

- Ayuda a mejorar la fidelización del cliente, como consecuencia del mayor conocimiento de sus gustos, intereses y expectativas.
- Permite segmentar mejor a nuestros clientes en función de sus características por lo que ayuda a establecer comunicaciones más eficientes y personalizadas.
- Pero, sobre todo, ayuda a automatizar procesos reduciendo tiempos y costes en la gestión empresarial.



¡ATRÉVETE A UTILIZAR TABLEAU CRM!

TABLEAU CRM

Tableau CRM, inicialmente conocida como Einstein Analytics y actualmente renombrada como CRM Analytics, es una solución de análisis, tanto empresarial como de clientes donde se integran IA, aprendizaje automático y BI.

Ha sido optimizada para su utilización dentro de aplicaciones de Salesforce CRM y revelar los secretos que esconden sus datos, siendo esta la base para la generación de asombrosos modelos predictivos.

Tableau CRM no sólo te ayuda a comprender lo que sucedió, a partir de los datos históricos, sino también a tener una visión del futuro utilizando predicciones.

COMPARTE ESTA INFORMACIÓN CON TU EQUIPO

CONTACTO



Av. Insurgentes 601 Col. Nápoles
Ciudad de México



Tel Oficina: 722 936 9665



Representante Comercial:
Tel: 722-254-9818



Turing IA | [Turing-ia.com](https://turing-ia.com)