



Vânzări inteligente și instrumente
de marketing, motorul unei
creșteri rapide

Despre MiniCRM...

- Startup înființat în 2009 cu peste 500 abonați în UE
- Premiat pentru “Cea mai Bună Aplicație Business Internațională” ‘Best International Business App’ și “Cea mai Bună Aplicație Business în Ungaria” ‘Best Business App in Hungary’ de către Deutsche Telekom la ‘Business Wall of Fame 2014’
- Câștigător al Festivalului de Marketing din Ungaria în 2015 la categoria Business
- Soluție favorită a întreprinderilor mici și mijlocii, tech startups, francize și companii mari
- Co-Fondator, CEO: Norbert Leskó, fost co-fondator și CEO Compari.ro, Árukereső.hu



/ Leskó Norbert, CEO MiniCRM /

Ce este MiniCRM?

MiniCRM te ajută să îți organizezi toate sarcinile, clienții, partenerii și să vezi istoricul lor complet într-un singur sistem. Îți permite să îți definești fluxul de lucru pe care colegii tăi să îl urmeze în gestionarea noilor oportunități, clienți și probleme de helpdesk. Integrarea cu emailul si calendarul salvează timp prețios fiecărui coleg.

- Adună oportunități de pe pagina ta web direct în MiniCRM
- Trimite emailuri personalizate fiecărei oportunități noi
- Definește fluxul de lucru, atribuie sarcini automat reprez. de vânzări
- Rapoarte de vânzare (oportunități noi, rata de închidere, sarcini îndeplinite)
- Rapoarte de marketing (rata de deschidere, rata de click, teste A/B)

Ce este CRM

„Sistem de gestiune a relației cu clienții”
(abreviat CRM după en. Customer Relationship Management) reprezintă un set de strategii, politici și tehnologii destinate atragerii, reținerii și fidelizării clienților. Într-un sens larg, CRM include activitățile aferente departamentelor de marketing, vânzări, financiar și suport tehnic relativ la clienți, potențiali clienți, furnizori și parteneri.

Wikipedia



De ce să folosești un CRM

Deținătorii IMM-urilor consideră

91% Se concentrează pe nevoile clienților, nu pe segment

90% Trebuie îmbunătățită targetarea + segmentarea

65% Trebuie îmbunătățite serviciile clienților / comunicarea

Sursa: GleanSight Benchmark Report: CRM for Small and Midsized businesses 2014

Folosirea CRM

Afacerile cu 11+ angajați:
91% folosesc CRM

Afacerile cu mai puțin de 10 angajați:
50% folosesc CRM

Sursa: NucleusResearch

USA

2012: 56% din IMM-uri folosesc CRM

2013: 74% din IMM-uri folosesc CRM

Sursa: NucleusResearch

UE

Din afacerile care folosesc soluții cloud, 24% folosesc și CRM

Sursa: eurostat

HU

Din afacerile care folosesc soluții cloud, 21% folosesc și CRM

Sursa: eurostat

Cea mai mare utilizare de CRM în funcție de industrie

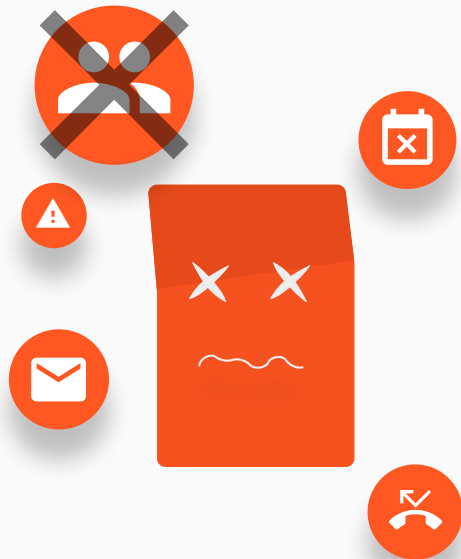
- Informații/servicii comunicare
- Imobiliare
- Comerț
- Producători servicii
- Activități profesionale/științifice/tehnice

Sursa: eurostat

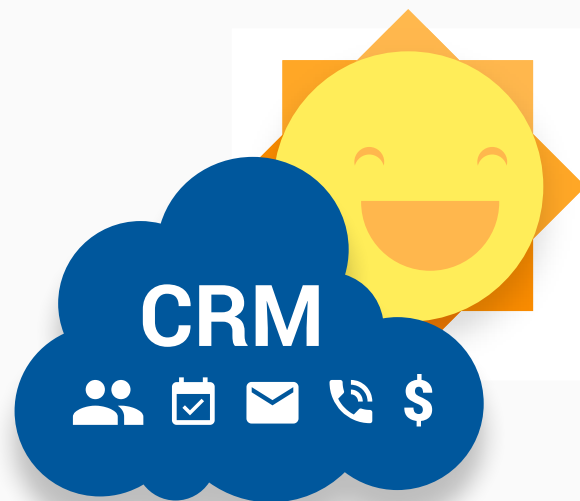
Cea mai mare valoare:

Bază de date live a clienților

- Fără un CRM clienții tăi rămân blocați în diferite liste. Câteva date vor rămâne mereu neactualizate și este greu să găsești lista potrivită atunci când ai nevoie de ea.

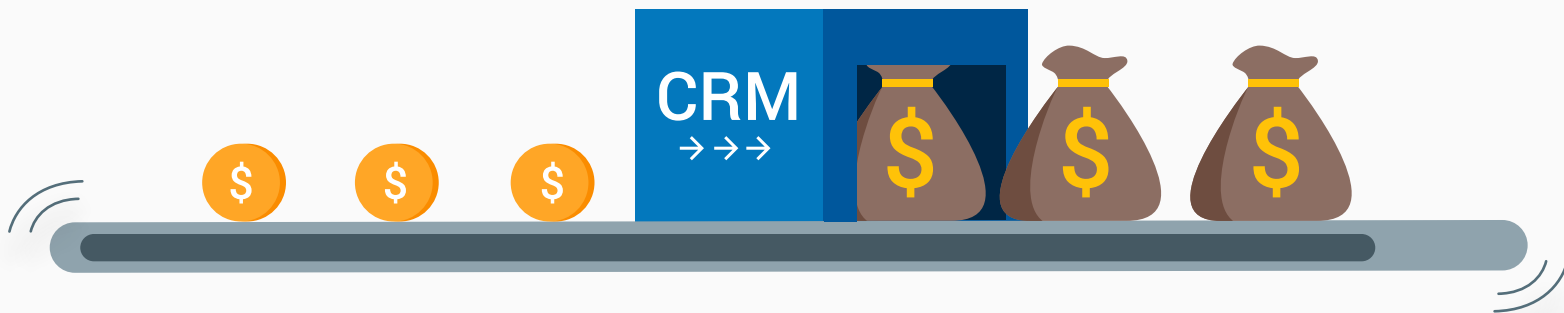


- **Într-un CRM** tu vei avea o singură bază de date mereu actualizată. Ai mijloacele de comunicare cu toți clienții tăi sau doar cu un segment din aceștia.



ROI Rapid

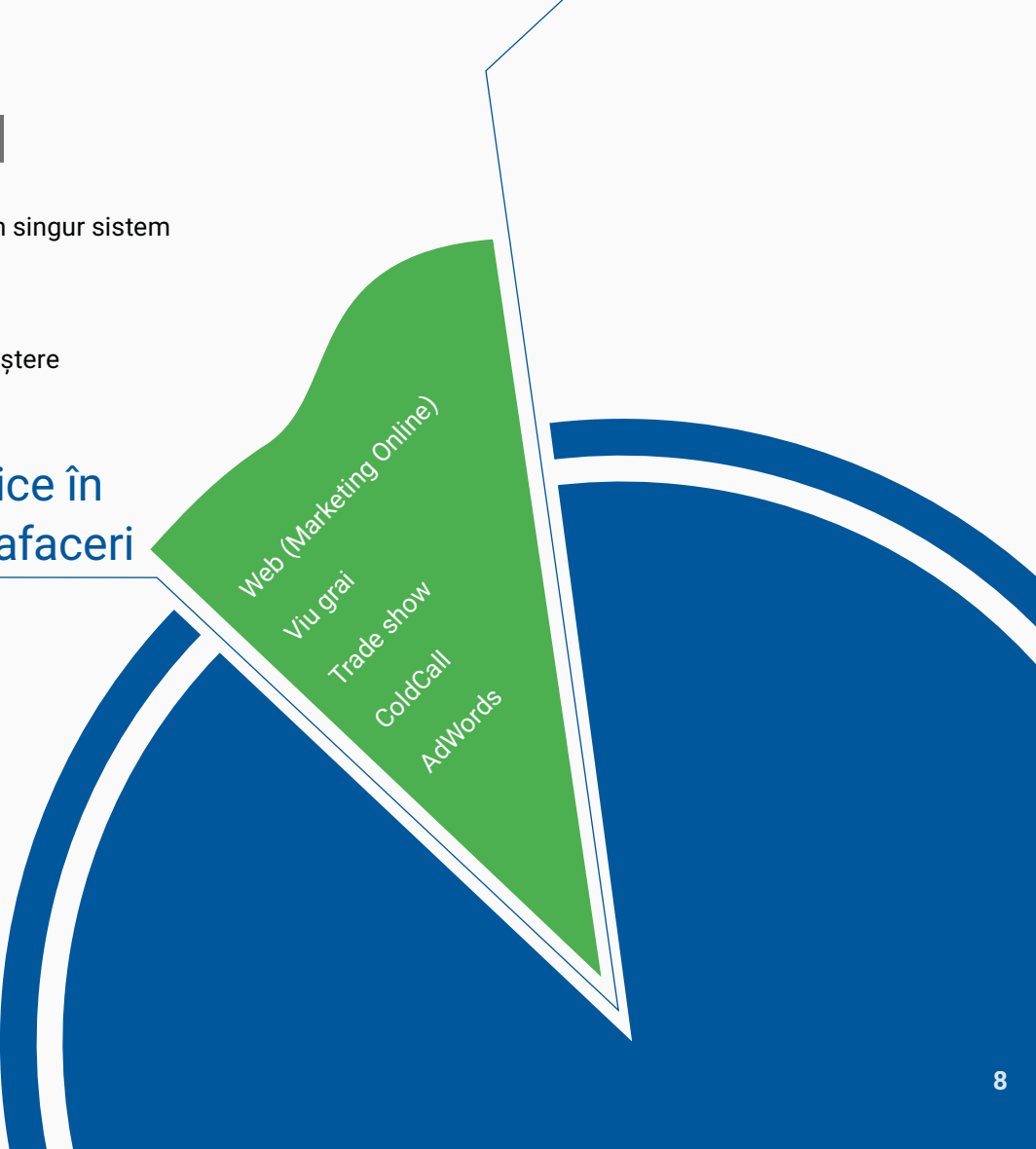
- **Nu este o investiție one-time**
- Implementând MiniCRM afacerea ta își poate mări veniturile cu 30% - 150% având aceleași oportunități ca și înainte



Beneficii Director General

- Toate procesele cu privire la clienții tăi controlate într-un singur sistem
- Înțelegeți ce se petrece în compania ta
- Transformați eforturile angajaților în rezultate
- Identificați cele mai bune rezultate și oportunitățile de creștere

Rapoartele îți oferă dovezi puternice în urma cărora poți să iei decizii de afaceri

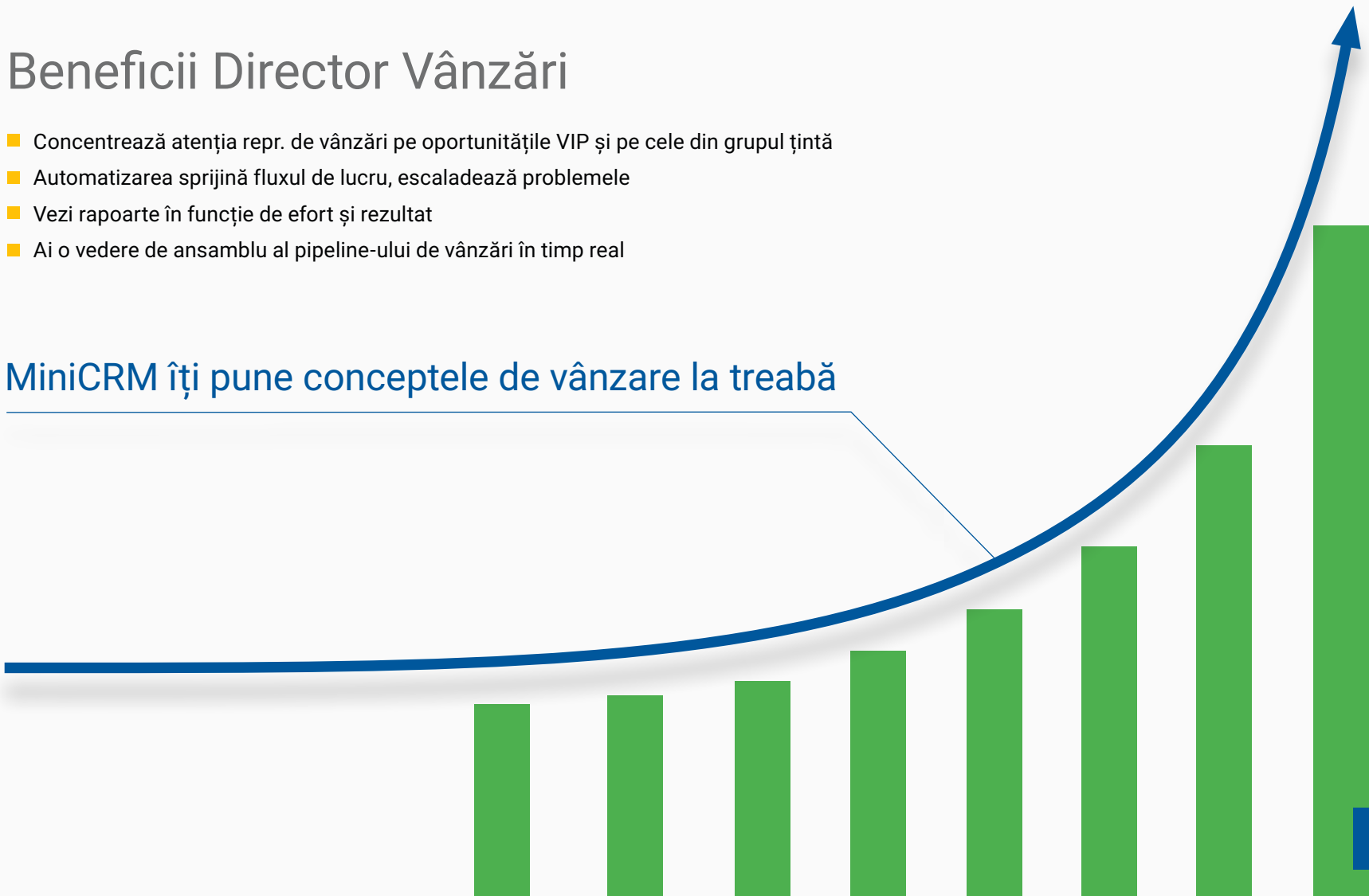


Web (Marketing Online)
Viu grai
Trade show
ColdCall
AdWords

Beneficii Director Vânzări

- Concentrează atenția repr. de vânzări pe oportunitățile VIP și pe cele din grupul țintă
- Automatizarea sprijină fluxul de lucru, escaladează problemele
- Vezi rapoarte în funcție de efort și rezultat
- Ai o vedere de ansamblu al pipeline-ului de vânzări în timp real

MiniCRM îți pune conceptele de vânzare la treabă



Beneficii Repr. Vânzări

Îți economisește timp

- Sincronizează-ți sarcinile automat cu evenimentele calendarului tău.
- Widget-ul de email te ajută să adaugi sarcini și notificări ale întâlnirilor direct din inbox.
- Adună tot istoricul clientului într-un singur sistem, ușor de căutat.

Te ajută să te concentrezi pe oportunitățile importante

- Îți arată în mod automat oportunitățile cu cel mai mare potențial.
- Îți arată ce oportunități pot fi închise cu ușurință, și pe care trebuie să le suni de mai multe ori pentru a închide vânzarea (îți crește și bonusul în același timp).
- Separă oportunitățile cu care nu trebuie să pierzi timpul, le gestionează automat pentru că tu să te concentrezi pe cele mai importante.

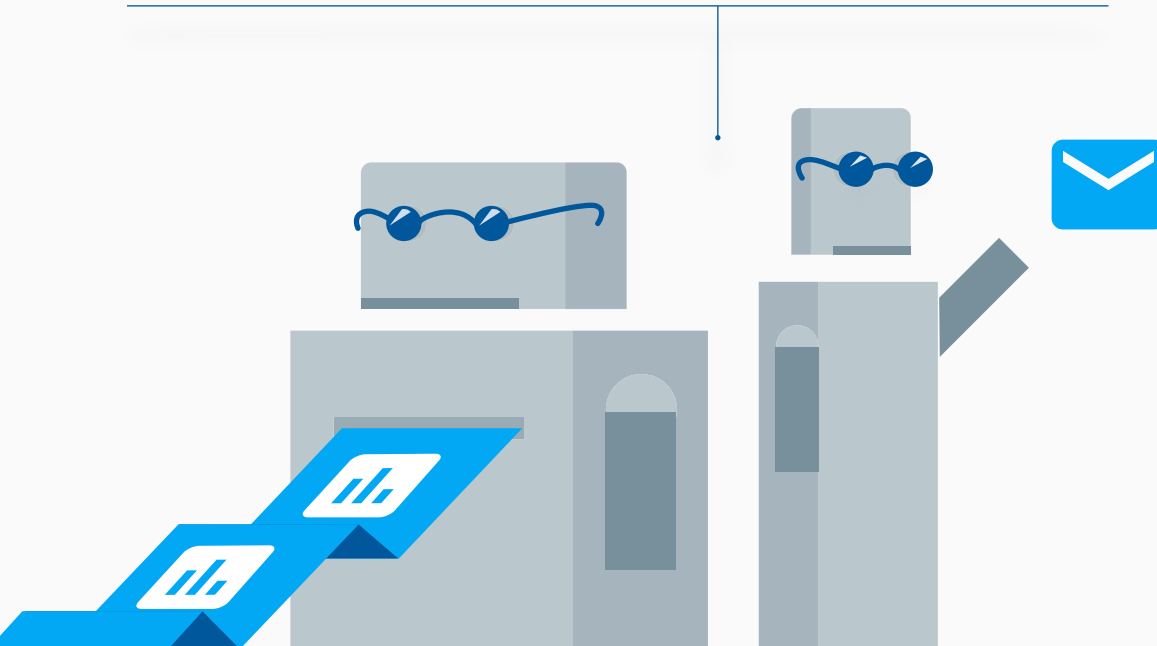
MiniCRM îți face viața mai ușor de gestionat,
iar bonusul tău mai ușor de obținut



Beneficii Profesionalist Marketing

- Adună și segmentează oportunitățile din diferite surse
- Se ocupă de noile oportunități și de reactivarea oportunităților pierdute
- Folosește toate informațiile din marketing ȘI vânzări pentru segmentare
- Automatizare de marketing omnidirecțională

Campanii rapide pe email cu rapoarte detaliate



Module pentru orice nevoie

Modulele din MiniCRM îți permit să îți separi fluxul de lucru pentru diferitele procese legate de clienții tăi.

Poți vedea toate aceste procese într-un singur sistem.

MiniCRM înregistrează automat munca realizată de fiecare coleg în fiecare modul.

Am pregătit module gata de utilizare pentru tine.

Trebuie doar să începi să le folosești!

Modulele noastre

■ VÂNZĂRI

Îți arată oportunitățile cu care pierzi cei mai mulți bani. Îți organizează oportunitățile și clienții în funcție de gradul de calificare și motivație de cumpărare, pentru ca tu să închizi mai multe vânzări și să ai clienți fericiți.

■ PROIECTE

Împreună cu modulul de Vânzări, îți gestionezi proiecte relaționate cu clienții existenți.

■ PARTENERI

În acest modul, ai o privire de ansamblu ale sarcinilor cu privire la acordurile de parteneriate și la actualii și foștii parteneri.

■ HELPDESK

O soluție de helpdesk cu automatizări pentru a putea începe imediat să îți ajuți clienții. Procezezi mai multe cereri, îți îmbunătățești rata de răspuns și ești sigur că răspunzi la timp tuturor clienților.

■ HR

În acest modul organizezi procese cu privire la angajarea colegilor.

■ WEBSHOP

Integrează-l cu webshop-ul tău. Acest modul îți permite să lansezi campanii de marketing pentru utilizatorii înregistrați sau clienți pentru a-ți crește vânzările și a avea mai mulți clienți care se întorc.

■ COMENZI

În acest modul gestionezi toate comenzile, statusul actual al comenzii și sarcinile cu privire la acestea. Poți și să sincronizezi comenzile de pe webshop cu acest modul.

■ EVENIMENTE

Listează audiența de la fiecare eveniment, adaugă sarcini cu privire la participanți. De asemenea, îți oferă rapoarte pentru fiecare eveniment.

■ VENITURI CURENTE

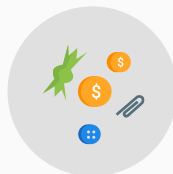
Acest modul gestionează sarcinile de vânzări și clienții relaționați cu abonarea sau serviciile continue.

Modulul de Vânzări MiniCRM

**Mai multe venituri de la
aceeași oportunitate**

Calificarea Oportunităților

Oportunitățile din grupul tău țintă primesc suficientă atenție?



Nu se află în grupul țintă

Oportunitățile care nu au mijloacele necesare pentru a deveni buni clienți (ex. nu au suficienți bani).



Grupul țintă

Majoritatea, în mod normal 40-60% din oportunități. Aceștia au potențialul să devină clienți medii DACĂ vor cumpăra de la tine.

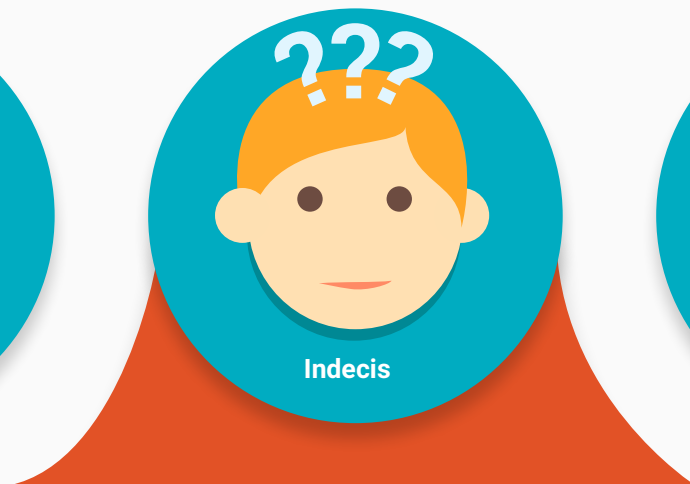


VIP

Cei mai importanți, cu potențial de venituri suplimentare, pentru care merită să depui mai mult efort.

Motivația Oportunităților

Anumite oportunități sunt pregătite să cumpere de la tine, altele însă trebuie să fie convinse.



**Oportunitățile indecise necesită 3-8 interacțiuni
pentru a fi convinse.**



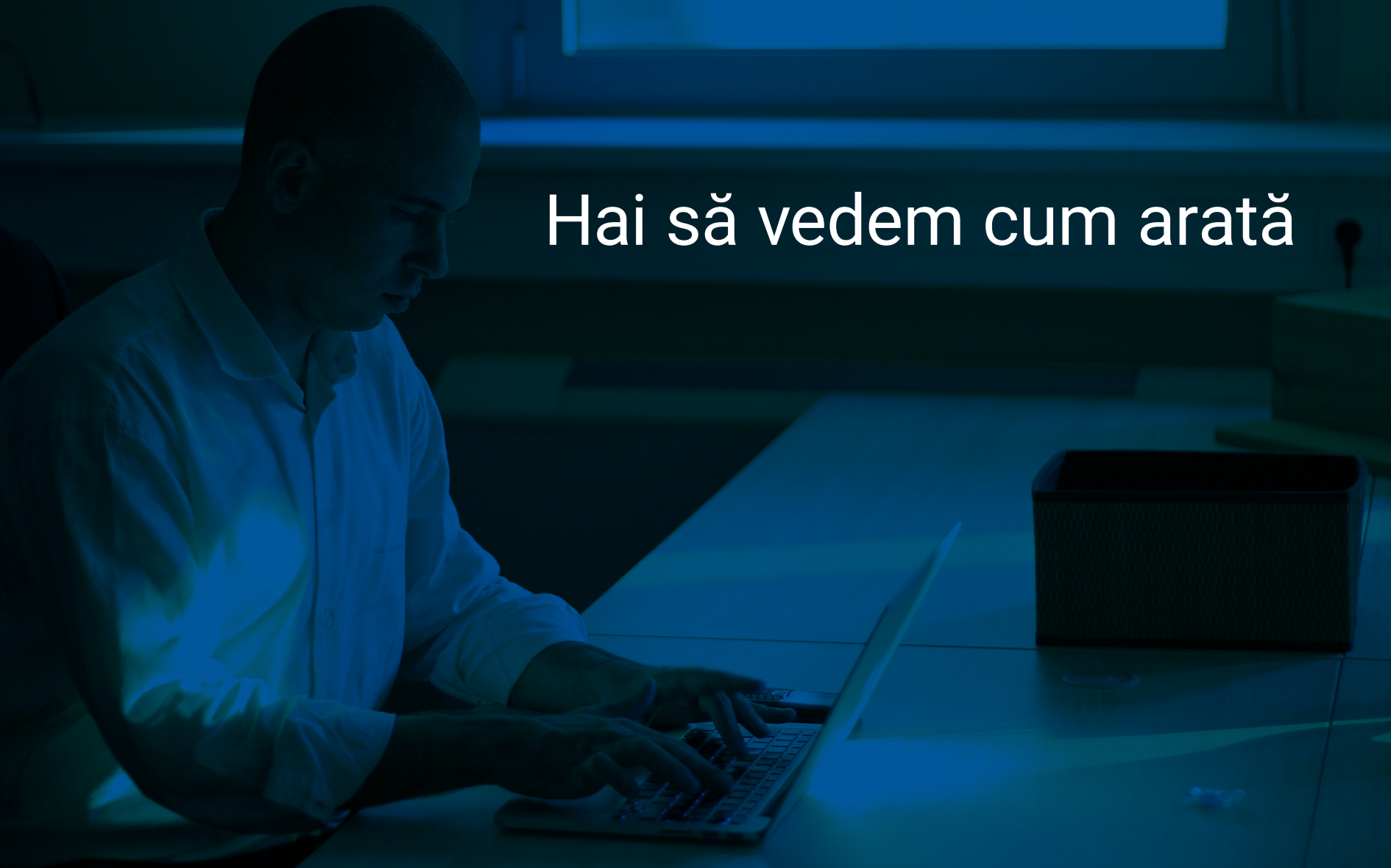
Cum să câștigi oportunitățile din Grupul țintă/Indecise?

- **3-5-8 interacțiuni pentru a închide vânzarea** - necesită un efort de vânzare mai persistent (mai multe telefoane, trebuie construită încrederea)
- **Gestionează obiecții** - întrebările potrivite la timpul potrivit (automatizările ajută adăugând sarcini stabilite anterior oportunităților în pașii cheie ai procesului de vânzări)
- **Generează cerere** - Vânzare efectivă a ideii: De ce e bine să aleagă produsul tău?
 - nu este foarte ușor însă se merită (se află în grupul țintă, vor fi foarte buni clienți dacă îi câștigi)

Cea mai rapidă oportunitate de creștere a Vânzărilor

Follow-up în mod normal Oportunitățile din Grupul țintă/Indecise

Decis	Follow-up în mod normal	Păstrează în centrul atenției, follow-up des	Trebuie Închis!
Indecis	Follow-up de câteva ori în timpul liber	★ Follow-up ★ în mod normal	Păstrează în centrul atenției, follow-up des
Nu este interesat	Abandonează	Follow-up de câteva ori în timpul liber	Follow-up în mod normal
	Non-grup țintă	Grup țintă	VIP

A man with short hair, wearing a white button-down shirt, is seated at a desk in a dimly lit room. He is focused on his work, with his hands on a laptop keyboard. The room is bathed in a cool blue light, likely from the laptop screen and ambient lighting. To the right of the laptop, there is a dark, rectangular object, possibly a speaker or a small box. The background is dark and out of focus, showing some architectural elements like a window or shelf.

Hai să vedem cum arată

Oportunități de Vânzare



4

Vânzări

2

Helpdesk

1

Facturare

6

Proiecte

HR

Parteneri

3

Abonare

6

Vân

Căutare



Vânzări

oportunitate nou(ă)

Filtru

Sarcini neîndeplinite

BADEA ION SRL (ION BADEA)
Suna-i inca o data iar daca nu raspund nu ii mai suna.

Fără șansă

Anca

01. 10.

DAValeriu SRL (Valeriu DAVID)
Suna-l pentru a programa o intalnire

Grup țintă

Anca

01. 10.

COSTEA SRL (Marian COSTEA)
Trimite-i oferta!

VIP decis

Anca

06. 10.

Popescu Marian SRL (Marian POPESCU)
Ce s-a intamplat? De ce nu ai mai sunat acest client?

Sursă abandonată

Anca

08. 10.

Sarcini de îndeplinit Astăzi

COCEugen SRL (COCA Eugen)
Follow up intalnire

Grup țintă

Anca

10. 10.

CRACIUN Nicolae SRL (CRACIUN Nicolae)
Feedback ultimele produse!

VIP decis

Anca

10. 10.

Sarcini de îndeplinit Urmatoarea Săptămână

Elena SRL (DUMBRAVA Elena)
Contractul expira la finalul lunii octombrie -Suna si vezi daca sunt multumiti cu noul contract -Vezi ...

Grup țintă

Anca

12. 10.

PopA SRL (Andreea Popescu)
Trimite-i contractul

Non-grup țintă

Anca

12. 10.

CERNAT Mihai SRL (Mihai CERNAT)
Trimite detaliile de facturare

Oportunitate importantă

Andrei

13. 10.

Pipeline

Marketing

Sursă (0/2)

Abonat la newsletter (0/0)

Vânzări

Evaluare oportunitate (0/2)

Fără șansă (1/1)

Oportunitate (0/0)

Oportunitate importantă (0/1)

VIP decis (1/2)

Client

Non-grup țintă (0/3)

Grup țintă (1/3)

VIP (0/1)

Pierdut

Pierdut VIP (0/0)

20

Sarcini și Istoric



1 Vanzări

2 Helpdesk

1 Facturare

6 Proiecte

HR

Parteneri

3 Abonare

6 Vanz

Căutare

CERNAT Mihai SRL (Mihai CERNAT)

Oportunitate importantă

Modificat un minut în urmă

Sarcini

Sarcină nouă



Anca Ioana

Suna-l pe Mihai pentru a defini scopurile business

☑ Marchează ca finalizat

✎ Editează

Joi, 1 Octombrie 2015



Andrei Dumitru

Trimite detaliile de facturare

☑ Marchează ca finalizat

✎ Editează

Vineri, 2 Octombrie 2015

Istoric

Arhivă

Filtru

joi 1 octombrie 2015



Anca Ioana

Termenii serviciului pentru Mihai

Mihai CERNAT ancaioanab@gmail.com

Trimis, 9:22

Vanzări

Deținător Oportunitate

Eu (Anca Ioana)

Status vânzare

În curs

Calificare sursă

Grup țintă

Evaluare sursă

Decis

Profil

Pași vânzare

Întâlnire personală

☒ Abonat la newsletter

Interesat în

☒ Full IT

☐ Solutie mobil

☐ Solutie PC

Informații companie

CERNAT Mihai SRL

<http://www.cernmih.ro>

004 3326 89 223

info@cernat-mihai.com

2188 Bacau, Strada Agricultorilor 123

Vanzari electronice si electrocasnice

Contact implicit

Contact nou

Mihai CERNAT

Vanzari

020 3326 89 223

ancaioanab@gmail.com

Alte contacte

Ioana Popescu

Contabilitate

020 3326 89 224

ioanapop@gmail.com

21

Automatizare vânzări

Sarcini

**Anca Ioana**

Telefon — Contractul expira la finalul lunii octombrie
-Suna si vezi daca sunt multumiti cu noul contract
-Vezi daca putem face cross-sell

☒ Marchează ca finalizat ☐ Editează

Miercuri, 30 Septembrie 2015

Sarcină nouă

Istoric

joi 1 octombrie 2015

**Anca Ioana**

[Noi caracteristici adaptate pentru compania ta](#)
Elana Dumbrava ancaioanab@gmail.com

Trimis, 9:29

Vânzări

Deținător Oportunitate

Eu (Anca Ioana)

Status vânzare

Închis câștigat

Calificare sursă

Grup țintă

Evaluare sursă

Decis

Profil

Data expirare contract

2015. octombrie 30. vineri

☒ Abonat la newsletter

Interesat în

☐ Full IT

☒ Soluție mobil

☐ Soluție PC

Rapoarte Vânzări: Oportunități



Rapoarte Vânzări: Rata de închidere



1

Vânzări

2

Helpdesk

1

Facturare

6

Proiecte

HR

Parteneri

3

Abonare

6

Vânzări

>

Căutare



Rata de închidere ?

Nume	Rata de închidere ?	Închis câștigat ?	Închis pierdut ?	A stat în Vânzări timp de ?	Uitate (nr.) ?
Toată lumea	78%	143	28	11	2
Anca Ioana	100%	45	0	0	0
Marian Andrei	70%	37	11	7	1
Mihaela Popescu	45%	25	14	10	3
Cristian Dumitru	75%	12	3	0	0
Roxana Oprea	100%	24	0	2	0
Alexandra Ioan	45%	22	3	0	0

Filtre

Data de închidere

2 septembrie 2015 - 1 octombri...

Utilizatori și grupuri

Toți

Calificare sursă ?

Vedere

Utilizatori

Grupuri de utilizatori

Automatizare Marketing

MiniCRM

Vânzări

Helpdesk

Facturare

Proiecte

HR

Parteneri

Abonare

Vânzări

Căutare

Vânzări

oportunitate nou(ă)

Filtru

Condiție nouă

Status (Oportunitate): Fără șansă, Oportunitate, Oportunitate importantă, ... (6 mai multe)

Calificare sursă (Oportunitate): Grup țintă, VIP

Evaluare sursă (Oportunitate): Nu este interesat, Indecis, Decis

Salvează

8 potriviri

Sarcini neîndeplinite

Elena SRL (DUMBRAVA Elena)

Contractul expira la finalul lunii octombrie -Suna si vezi daca sunt multumiti cu noul contract -Vezi daca...

Sarcini de îndeplinit Astăzi

Oportunitate importantă

Anca

30. 09.

Sarcini de îndeplinit Următoarea Săptămână

CERNAT Mihai SRL (Mihai CERNAT)

Suna-l pe Mihai pentru a defini scopurile business

Sarcini de îndeplinit Următoarea Săptămână

Oportunitate importantă

Anca

01. 10.

Grup țintă

DAValeriu SRL (Valeriu DAVID)

Suna-l pentru a programa o intalnire

Sarcini de îndeplinit Următoarea Săptămână

Grup țintă

Anca

01. 10.

VIP decis

COSTEA SRL (Marian COSTEA)

Trimite-i oferta!

Sarcini de îndeplinit Următoarea Săptămână

VIP decis

Anca

06. 10.

Grup țintă

COCEugen SRL (COCA Eugen)

Follow up intalnire

Sarcini de îndeplinit Următoarea Săptămână

Grup țintă

Anca

07. 10.

VIP decis

CRACIUN Nicolae SRL (CRACIUN Nicolae)

Feedback ultimele produse!

Sarcini de îndeplinit Următoarea Săptămână

VIP decis

Anca

08. 10.

Oportunități fără sarcini

Trmite mesaj

Exportă

Secvență de follow-up

Email (acum)

Email (temporizat)

SMS

Push

Pipeline

Marketing

Sursă (0/0)

Abonat la newsletter (0/0)

Vânzări

Evaluare oportunitate (0/0)

Fără șansă (0/0)

Oportunitate (0/0)

Oportunitate importantă (0/1)

VIP decis (0/2)

Client

Non-grup țintă (0/1)

Grup țintă (1/3)

VIP (0/1)

Pierdut

Pierdut VIP (0/0)

Pierdut grup țintă (0/0)

Pierdut non-grup țintă (0/0)

Dezabonat (0/0)

25

Rapoarte Marketing

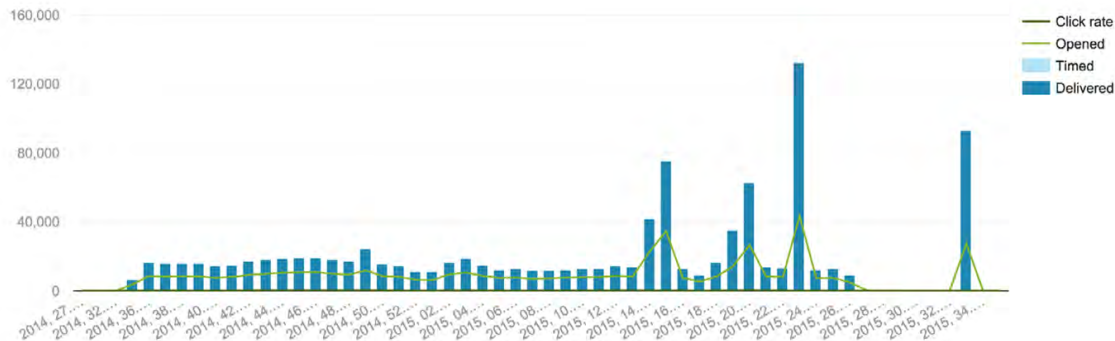
Statisticile emailul

Filtre

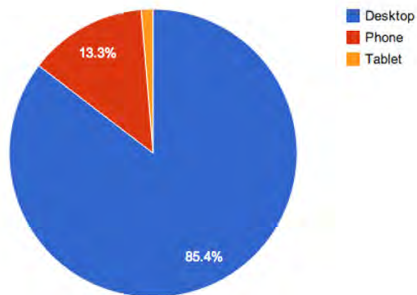
Date trimise

4 iulie 2015 - 1 octombrie 2015

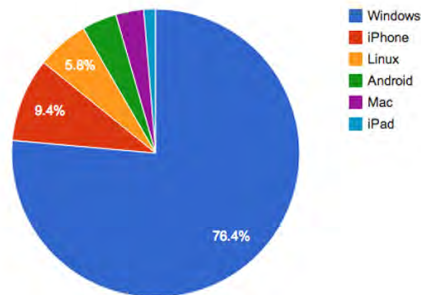
Căutare



Deschidere cu dispozitive



Deschidere cu platforme



Întegrări (de bază)

- GMail for Work
- Calendarul Google
- Android & iOS calendar
- Microsoft Outlook & Office 365
- Sincronizare contacte cu smartphone-ul
- Formulare Web
- Google Sheets & Excel
- Bisnode
- Shoprenter
- Google Analytics
- LiveChat Inc.
- Dropbox
- MiniCRM API (integrare personalizată cu software-ul tău)
- MiniCRM XML sync (sincronizare 1-10 milioane clienți)



Securitate și protecția datelor

- Securitate online de ultimă oră
- Servere funcționale și monitorizate profesional
- Disponibilitate (SLA) 99.99% lunară (conform statisticii)
- Deținătorul datelor stocate este abonatul
- Serviciul și furnizorul îndeplinește reglementările de protecție a datelor din UE și Legea privind protecția datelor din Germania

De ce MiniCRM

Ușor de învățat

**Potențial de
creștere**

**Ușor de
personalizat**

**Implementare rapidă,
rezultate imediate**



Ciclul de Implementare MiniCRM

Lansare

Personalizare modul vânzări
Import bază de date
Training utilizatori
Integrare cu calendar și email
Setare formulare web
Automatizări cheie în vânzări (procesare oportunități, escaladare oportunități uitate)
Filtre pentru segmentele importante de clienți
Rapoarte pentru Directorul de Vânzări

Durată: 1-2 luni

Îmbunătățire

Analizare KPI vânzări, identificare oportunități de creștere
Definire scopuri pentru următoarele 2-3 luni
Setare plan de acțiune
Începere plan de implementare prin automatizări și training pentru utilizatori
Automatizare vânzări (upsell, cross-sell)

Durată: 2-3 luni

Caracteristici avansate

Setare module adiționale (Facturare, Parteneri, Comenzi, Evenimente, HR)
Flux cheie de lucru pentru noile module
Automatizări marketing (newslettere, cultivarea oportunităților, retenția clienților)
Setare rapoarte adiționale din primele 2 trimestre
Integrări personalizate cu software-ul tău

Durată: 3-4 luni

Studii de caz MiniCRM

- Afacerea de familie este o sursă de venit pasivă cu un proces de vânzări automat



- Diferite echipe de vânzări lucrează în diferite locații, toate controlate într-un singur sistem (20 repr. vânzări)



- Franciza cu o creștere rapidă ce gestionează francizele partenere, furnizorii și clienții (80 repr. vânzări)



- Managementul oportunităților setat rapid. Un instrument cărora repr. de vânzări le place și pe care îl folosesc



- E-commerce - Comunicare pe email îmbunătățită construiește o bază de date loială de clienți și mărește rata de conversie a emailurilor



- AARRR implementat - ciclul de viață al clienților cu milioane de utilizatori



Testimoniale

Rutina zilnică a echipei mele este mult mai ușoară (datorită automatizării sarcinilor repetitive). Ei nu au realizat că ne-am dublat numărul clienților pe care îi gestionează.

Timpul lor creativ s-a mărit semnificativ, atât cantitativ cât și calitativ.

Majoritatea sarcinilor neclare sunt lăsase de-o parte și suntem fericiți că ne putem concentra pe sarcini care ne aduc venituri.

Gabriella Uhrner, CEO
Wedding Design Studio
<http://www.weddingdesign.hu/>

Sistemul este foarte ușor de folosit pentru un CRM. Ne-a trebuit o săptămână să ne obișnuim cu el.

MiniCRM este ușor de adaptat pentru situațiile schimbătoare: am atins deja veniturile de anul trecut în lunie anul acesta, și avem de trei ori mai mulți repr. vânzări de când ne-am lansat (acum suntem 20).

Când dorim să facem schimbări privind fluxul de lucru, o putem face singuri și nu avem nevoie de ajutorul unui programator.

László Kiss, CEO
OLC Hungary Kft.
<http://olc.hu/>

Trebuia să gestionăm multe sarcini diferite în același timp, cu o echipă mică, așa că aveam nevoie de un instrument CRM încă din prima zi.

Fluxurile de lucru deschizând un nou magazin, training pentru un partener de franciza, contractarea noilor furnizori și generarea clienților care se întorc, sunt controlate de MiniCRM.

În câteva luni, am putut deschide o franciză care acum are magazine în toată țara și are peste 50 de francize partenere.

Márton Elek, alapító
Borháló Kft.
<http://www.borhalo.com/>

Prețuri simple, fără taxe ascunse, fără obligații

Profesional
199 € / lună*
15 utilizatori incluși
Clienți organizați în mai multe pipeline-uri
Formulare web și API
Module: Tichete, Facturare
E-mailuri în masă și secvențe de follow-up
Suport extins
Standard + limită mai mare de utilizatori și suport extins.

Standard
Cel mai popular!
79 € / lună*
5 utilizatori incluși
Clienți organizați în mai multe pipeline-uri
Formulare web și API
Module: Tichete, Facturare
E-mailuri în masă și secvențe de follow-up
Începător + e-mailuri în masă, secvențe de follow-up, multiple module, facturare, API.

Începător
39 € / lună*
3 utilizatori incluși
Clienți într-un singur pipeline
Formulare web
Soluție CRM de gestionare a clienților și a sarcinilor, pentru a înlocui doc. în Excel.

*Nu include TVA

Suport Implementare

- **„Cum mă va ajuta?”** - Experții CRM te ajută să găsești soluția de care ai nevoie
- **„Cum să încep?”** - Experții CRM te ajută să îți setezi contul
- **„Cine mă învață cum să folosesc MiniCRM?”** - Workshop-uri pentru noii utilizatori
- **„Cum funcționează?”** - Documentația online a tuturor funcțiilor descrisă în detaliu
- **„Care sunt caracteristicile cele mai populare?”** - Librăria video cu idei și bune practici





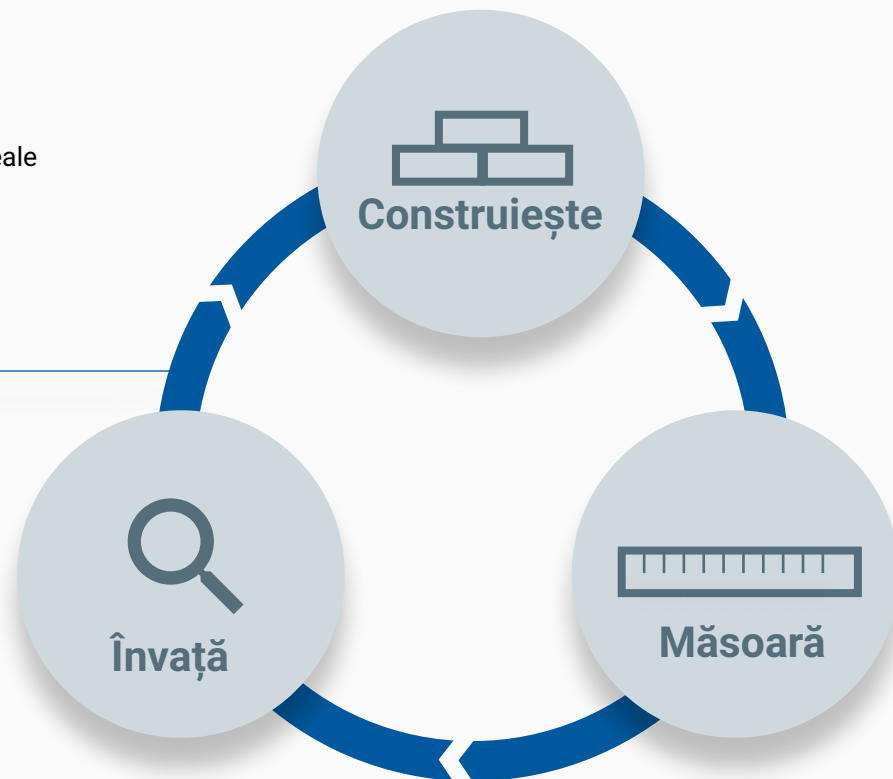
Suport continuu

- Suportul tehnic oferă răspunsuri la întrebări tehnice legate de utilizarea de zi cu zi
- Experții CRM te ajută să măsoari KPI-ul și să setezi noi fluxuri de lucru
- Workshopuri pentru utilizatorii avansați
- MiniCRM-ul tău rămâne fresh: actualizări frecvente și noi funcții

Motive pentru a implementa un CRM

- O creștere a veniturilor instantă cu victorii rapide CRM
- Transformă costurile în venituri (marketing, suport,...)
- Poți lua decizii e business bazate pe rapoarte ale performanțelor reale

O creștere durabilă prin exploatarea
valorii bazei tale de clienți





**Ți-ar plăcea să îți începi călătoria
pentru a fi un Zen CRM?**

CREEAZĂ UN CONT GRATUIT →