

by binamics

EFICIENCIA EN LA CAPTACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Ordená tus procesos de venta, agilizá la gestión de contactos y aumentá el control de tu negocio.

Nuestra plataforma está desarrollada sobre un eje esquemático y funcional que permite ajustarlo a la medida y requerimientos de tu empresa.



Único CRM orientado 100% a Cooperativas agropecuarias y Agrocomercios.

Desde 2010 #duocrm aporta los lineamientos más relevantes y necesarios para gestionar la relación con tus clientes/productores agropecuarios.



ADAPTABLE A TU MODELO DE NEGOCIO

Foco en el cliente para la gestión de la información más relevante e indispensable para estar cerca, conocer en detalle sus necesidades y atenderlas de manera eficiente.

Se integra con tu ERP para mejorar la relación con tus clientes, entender sus necesidades y anticiparse a ellas.

La automatización de procesos y el uso de tecnología centrada en el cliente es una decisión estratégica para el futuro de cualquier empresa.

BENEFICIOS

- > Integración de Datos.
- > Modular.
- > Toda la información de tus clientes en una única plataforma.
- > Optimizá la atención.
- > Flexible.
- > 100% pensado en la agroindustria.
- Maximizá tus ventas.
- > Potenciá a tu equipo comercial.



SEGMENTACION CON EJE/PIVOT EN CLIENTE/PRODUCTOR

#duocrm con foco en el cliente para la gestión de la información más relevante e indispensable para estar cerca, conocer en detalle sus necesidades y atenderlas de manera eficiente.

Agro

Capacidad productiva, lotes, plan de siembra, potencial entrega de granos y compra de insumos, valores estimados de rindes y costos por ha., histórico de transacciones.



Económicos

Conocer los aspectos más importantes de la economía de tus clientes te permitirá estar más cerca de sus necesidades.

Familia

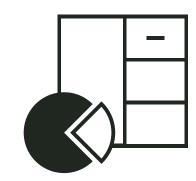
La explotación agropecuaria se transmite de generaciónen generación. Gestioná la relación con el entorno familiar del cliente, el futuro es tan importante como el presente.





Financieros

Indicadores relevantes a la hora de acordar financiación y formas de pago: saldo actual y proyectado, score Veraz y Nosis, ventas futuro, producción estimada.

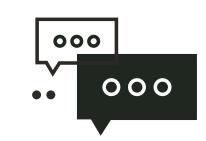


Comercial

Operaciones centralizadas y presentadas gráficamente para analizar el comportamiento de consumo y otros factores relevantes a la hora de vender u ofrecer nuevos servicios.

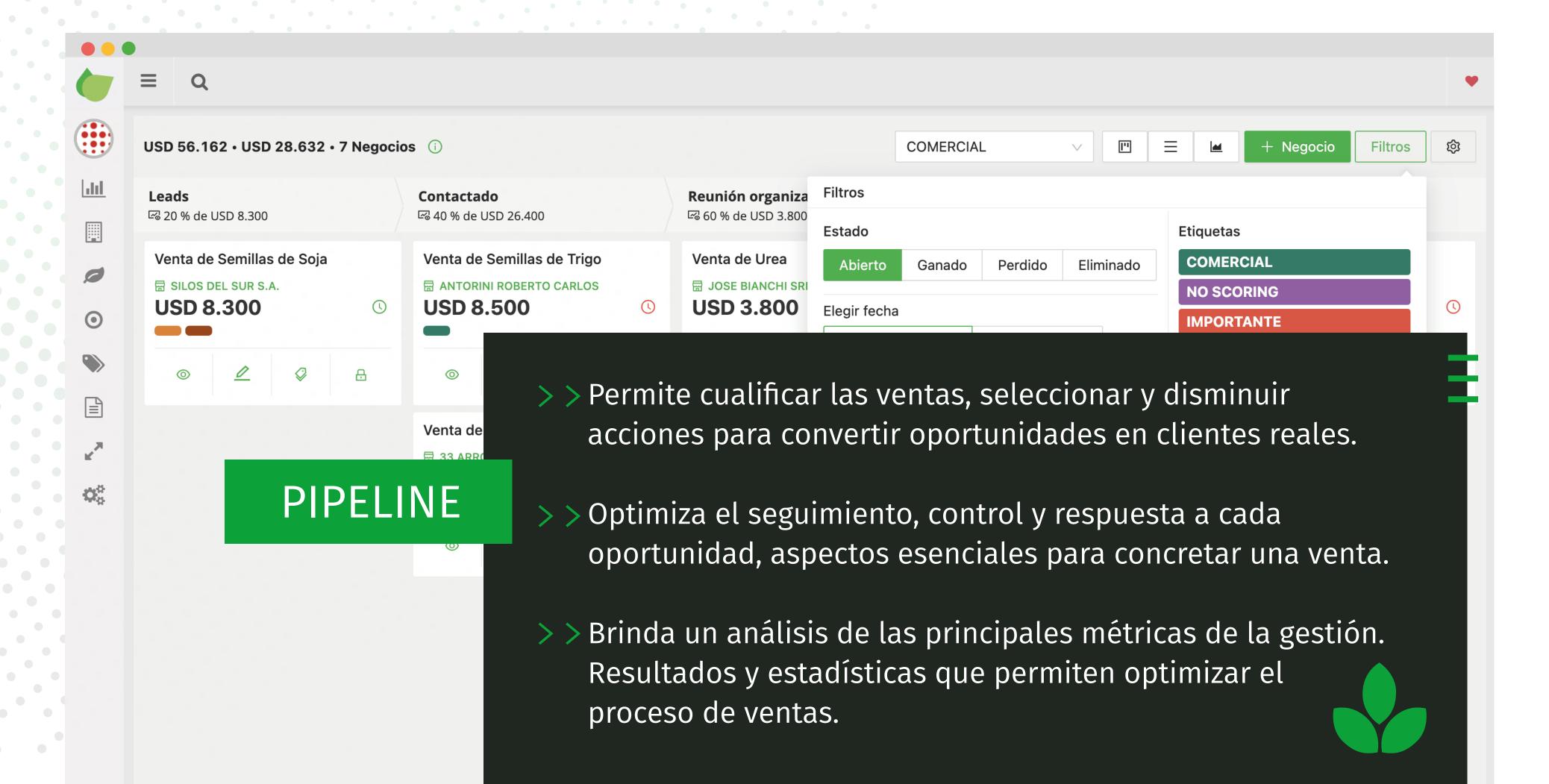
Social

Conocé y acompañá las preferencias de tus clientes. Descubrí sus actividades preferidas, hobbies, preferencias deportivas, lúdicas y de entretenimiento.



CICLO DE VIDA DE LA OPORTUNIDAD DE VENTA

Dotá a tu equipo de ventas con una herramienta poderosa.



CARACTERISTICAS PRINCIPALES

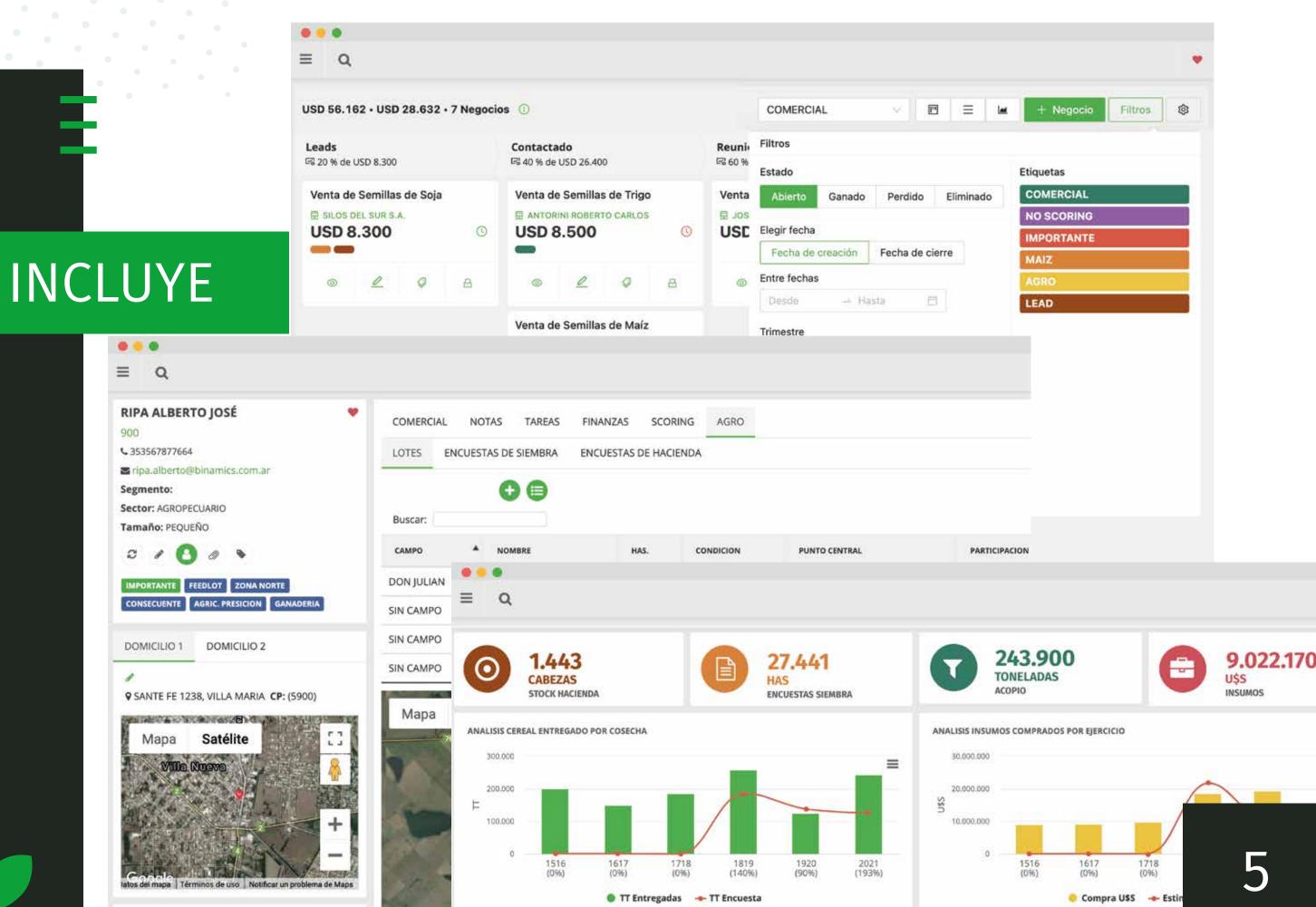
Plan de siembra: permite entender el comportamiento potencial de acopio y compra de insumos de nuestros clientes.

CONTACTOS

> > Panel de Control con la Información más relevante del negocio.

> > Información de contactos y prospectos.

- > > Registro y seguimiento de oportunidades de venta.
- > > Gestión de etiquetas para clasificación y filtro de clientes, prospectos y contactos.
- >> Gestión y seguimiento de objetivos.



EXPERIENCIA, TESTIMONIO Y CASO DE EXITO

Testimonio y aporte que siempre escuchamos y valoramos mucho



Adrían Sabo, Responsable IT. Cooperativa La Emancipación de Darregueira





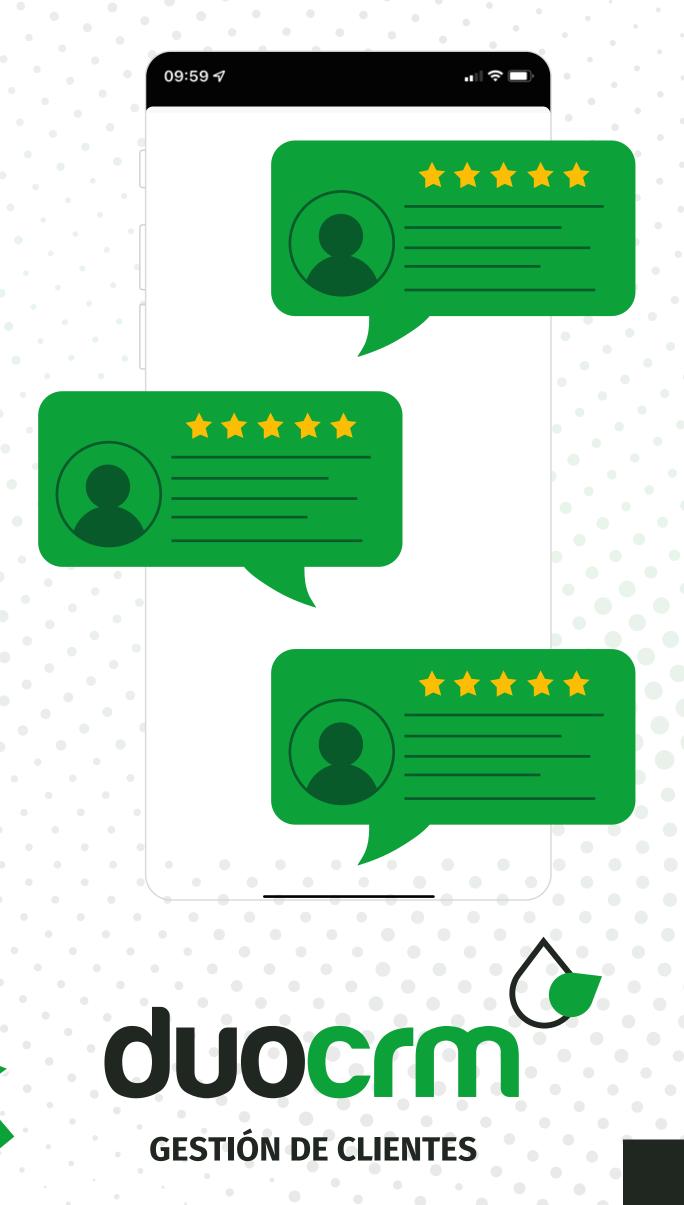








En la gerencia había necesidad de centralizar, en una base de datos, todas las interacciones que se dan día a día y controlar acciones que mejoren la fidelización y comercialización. Binamics nos proporcionó esa herramienta que buscábamos y con #duocrm podemos realizar el seguimiento de la labor de nuestros comerciales y contar con información detallada en tiempo y forma".

































Probá hoy duocrm

Solicitá una demostración totalmente gratis.

Sumate a la comunidad a través de nuestras redes sociales y enterate de nuevas experiencias tecnólogicas y de innovación.













+54 9 353 401 2614 +54 9 353 428 2679



Santa Fe 1238 1º D. Villa María. Córdoba. Argentina



info@binamics.com.ar www.binamics.com.ar

by binamics