

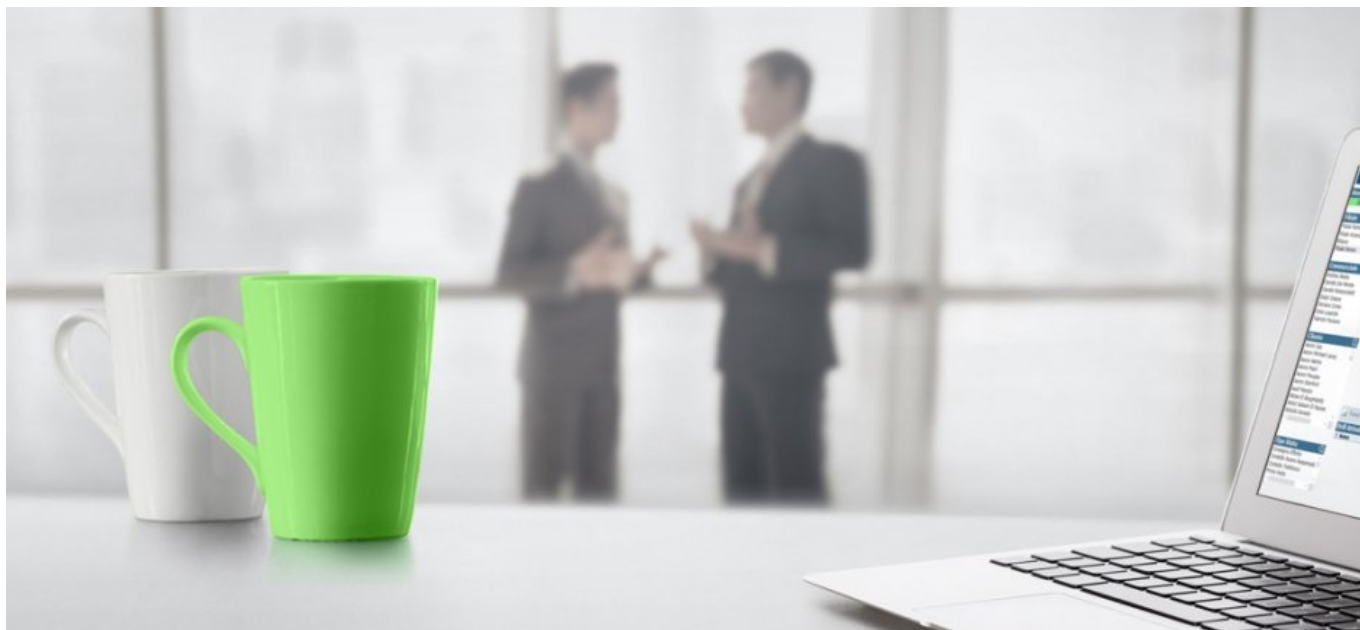
be*(i)*news

CLOUD FORWARDING SUITE

14-12-2016: Il modulo è presente nella Suite di BeOne

Con il CRM di Nova Systems i clienti sono al centro dell'azienda

La soluzione è integrata con la business intelligence e l'archiviazione documentale



BeOne Cloud Forwarding Suite, la soluzione software di Nova Systems ideata in modo specifico per il settore delle spedizioni internazionali, della dogana, dei trasporti e della logistica, pone al centro dell'azienda il rapporto con i clienti. Grazie al **modulo Customer Relationship Management** integrato nella Suite di BeOne, la ricerca delle informazioni diventa istantanea. Il CRM gestisce in modo organizzato tutti i contatti con i clienti e i potenziali clienti, archivia le informazioni e le mette a disposizione per ottenere le offerte spot, in base alle esigenze.

“Per le aziende pianificare una strategia che abbia come **obiettivo** quello **di fidelizzare la propria clientela, con l'acquisizione di nuove fette di mercato**, è cruciale: il CRM è uno strumento fondamentale per un'impresa proiettata al futuro e in espansione perché migliora la gestione dei clienti, l'interazione tra i reparti d'azienda e potenzia la produttività. In sostanza fornisce al management gli strumenti tecnologici utili a mantenere i propri clienti, incrementando le relazioni con quelli più importanti, e dà la possibilità di qualificare i profili attraverso indicatori completamente gestibili dall'utente, agevolando così l'attività commerciale”, prosegue Avesani. “Si tratta di un punto di vantaggio enorme per le aziende, in un mercato in continua e forte evoluzione

be*(i)*news

CLOUD FORWARDING SUITE

come quello della logistica e dei trasporti: il CRM consente di acquisire nuovi clienti, incrementando le vendite e fidelizzandoli con prodotti e servizi scelti per i loro obiettivi”.

Il CRM di BeOne è inoltre integrato con l'archiviazione elettronica documentale e con la Business intelligence, che permette di gestire le dashboard e i tool per la creazione di report mirati. Con l'utilizzo di BeOne Analytics è possibile migliorare la conoscenza del cliente attraverso l'estrazione di dati dal CRM e la loro analisi, al fine di sviluppare un'offerta commerciale personalizzata. Dal punto di vista collaborativo, le tecnologie vengono integrate con gli strumenti di comunicazione, in modo da gestire il contatto con il cliente, anche con l'ausilio della divisione Marketing.

Attraverso il CRM di BeOne è possibile **ottenere numerosi documenti**: Offerte Spot, Tariffe Rapporti di visita, Schede commerciali Cliente, Routing Order, Sollecito Routing Order, Sales Leads, Sollecito Sales Leads, Raccomandazioni commerciali, Sollecito Raccomandazioni Commerciali. “Affinché il CRM possa essere sfruttato nel pieno delle sue potenzialità occorre che si crei un rapporto virtuoso tra l'ambito manageriale e quello più tecnologico, con il coinvolgimento di tutti i reparti – conclude Avesani -, in modo da allineare l'organizzazione con i processi di business dell'azienda. La qualità dei dati inoltre è un fattore chiave affinché le azioni svolte attraverso il CRM risultino efficaci per l'impresa”.