



CRM Sales & Marketing.

pst.asseco.com

ASSECO

O CRM PFS (Customer Relationship Management) – **Sales & Marketing**, é uma solução que visa apoiar as direções de negócios, marketing e comerciais na gestão das relações com os seus clientes, contribuindo de forma decisiva para a adoção de dinâmicas comerciais mais sistematizadas e proactivas. O CRM PFS é composto por três pilares principais, agenda comercial, campanhas e reporting & análise.



Funcionalidades

Agenda Comercial

- Registo e gestão de clientes potenciais;
- Registo, consulta e acompanhamento de atividades;
- Gestão de oportunidades de negócio;
- Consulta da visão agregada da informação dos clientes;
- Interação com dashboards pré-definidos com a visão de negócio e objetivos relevantes para diferentes perfis de utilizador;
- Alertas automáticos direcionados ao negócio.

Campanhas

- Planeamento, execução e monitorização de iniciativas de marketing;
- Avaliação de resultados e impactos.

Reporting & Análise

- Tratamento de grande volume de dados através de filtros e gráficos;
- Geração de gráficos e partilha com outros utilizadores;
- Dashboards estratégicos e táticos customizados;
- Criação e modificação de relatórios.

Vantagens

- Potencia as vendas;
- Confidencialidade da informação por perfil de utilizador;
- Implementação num curto período de tempo;
- Integração com o Core Banking e Portal PFS;
- Solução flexível e customizável;

- Visão 360 do cliente;
- Experiência do cliente mais consistente;
- Permite acompanhar o negócio garantindo melhores decisões estratégicas;
- Automatização de processos.

Características técnicas

- CRM Microsoft Dynamics 365;
- Integração com Core Banking e Portal PFS;
- Atualização de dados em real time;
- Reconciliação da informação.

