

# ¿Sabes que es... **UN CRM?**

Customer Relationship Management

**ES UNA GESTIÓN 360° DE VENTAS,  
MARKETING, ATENCIÓN AL CLIENTE Y  
TODOS LOS PUNTOS DE CONTACTO**

## ¿ES REALMENTE NECESARIO TENER UNO?

**SI** Nos permite usar de manera estratégica la información de los clientes para administrar cuentas, leads y oportunidades de ventas.



## ¿QUÉ HACE UN CRM?

Almacena información de clientes actuales y potenciales, puntos de contacto con la empresa, incluyendo visitas a sitios, llamadas telefónicas, e-mails, entre otras interacciones.

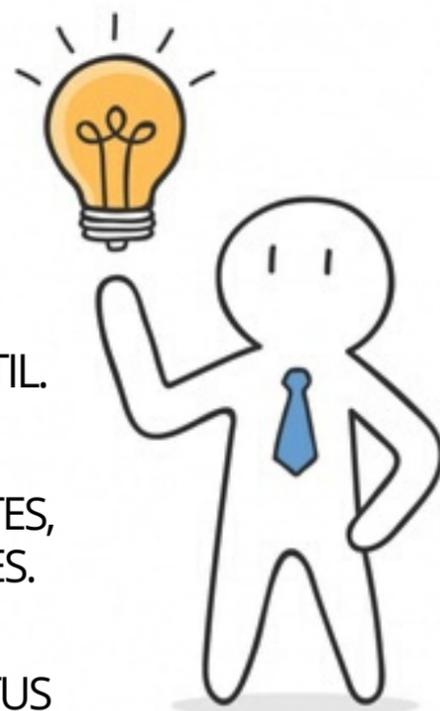
## ¿CÓMO PUEDO TENER MI PROPIO CRM?

Puedes generar uno propio de manera gratuita desde la plataforma de EXCEL, o contratar algún software especializado como "salesforce, base, Microsoft Dynamics, salesnet, entre otros.



## BENEFICIOS

- ✓ CENTRALIZA TODA LA INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES EN UNA ÚNICA BASE DE DATOS.
- ✓ MEJORA LA PRODUCTIVIDAD.
- ✓ CONVIERTE LOS DATOS EN INFORMACIÓN ÚTIL.
- ✓ POSIBILITA LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, AUMENTA LA POSIBILIDAD DE CAPTAR CLIENTES.
- ✓ MAYOR PERSONALIZACIÓN, FIDELIZA A TUS CLIENTES.



## RECUPERADO DE

<https://www.sistel.es/los-10-beneficios-un-crm>

<https://www.salesforce.com/mx/crm/>