GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

CRM para empresas, de la mano de Caltico

Actualidad Empresarial | 08/04/2022 | 00:00

Implementar un CRM en las empresas es una forma más eficiente de establecer una mejor comunicación con el cliente y construir con él un contacto a largo plazo. En otras palabras, que un cliente pueda mantenerse fiel por el tiempo que la compañía quiera, siempre que disponga de un sistema de gestión CRM.

Es posible que, hoy en día, aún existan empresas que no conozcan exactamente qué es un CRM, y mucho menos cómo utilizarlo para aprovechar sus ventajas. No obstante, con la ayuda de empresas como Caltico, no solo podrán implementar adecuadamente este sistema de gestión empresarial, sino que además podrán sacar el máximo partido de él.

El truco para vender más: CRM

Customer Relationship Management es lo que significan las siglas CRM, que traducido significa Gestión de la Relación con el Cliente. Como toda empresa sabe muy bien, los clientes son la base de una compañía, ya que es allí donde se encuentran las ventas, por lo que mantener una óptima relación con ellos se traduce en una mayor rentabilidad y, en consecuencia, un mejor futuro para la empresa.

Ahora bien, un CRM es básicamente un software profesional que facilita la gestión con los clientes. De hecho, permite gestionar hasta grandes bases de datos de clientes, permitiendo mantener una comunicación eficiente tanto con los que apenas están conociendo la compañía, hasta los que acaban de cerrar un contrato de venta con la misma. Ahora mismo, uno de los softwares CRM más populares y más eficientes de todo el mercado es Microsoft Dynamics CRM.

¿Por qué es importante la estrategia?

Si bien al hablar de CRM en lo primero que se piensa es en el software, en la práctica no se podrá aprovechar su máximo potencial si este no está respaldado por una estrategia bien elaborada para la gestión de las relaciones con el cliente. En este sentido, la asesoría profesional puede ser la clave.

Caltico es una compañía consultora tecnológica, que se especializa en softwares de gestión para empresas. Además, son partners oficiales de Microsoft y, por lo tanto, son expertos en Dynamics CRM. Ellos cuentan con las herramientas y la experiencia necesaria para ofrecer soluciones CRM completas que se adapten a las necesidades de las empresas. Ellos se encargarán de analizar el caso particular de la empresa cliente para ofrecerle la mejor solución, 100 % todo

incluido. Además, serán los encargados de llevar a cabo la implantación y configuración del CRM, y al mismo tiempo proporcionar el soporte y el mantenimiento necesario.

Caltico es una consultora que tiene la capacidad de crear una solución a medida para cualquier empresa, basada en Dynamics CRM. De esta manera, los negocios podrán contar con lo necesario para llevar su empresa a otro nivel.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/171446-crm-para-empresas-de-la-mano-de-caltico.htm