GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Programa de facturación CRM para autónomos y PYMES con Solvermedia

Actualidad Empresarial | 06/11/2024 | 00:00

Para garantizar la satisfacción del usuario y una experiencia más placentera, muchos autónomos y PYMES han optado por utilizar un programa de facturación CRM, relacionado con el servicio y la gestión de clientes en cuanto a la atención, el manejo de prospectos y procesos de venta, atención a través de bots, manejo multiplataforma, quejas y sugerencias. Solvermedia es una empresa dedicada a ofrecer los mejores programas TPV para comercios minoristas, tiendas, negocios de hostelería, peluquerías, bares o zapaterías, entre otros.

Ventajas de utilizar un programa de facturación CRM

Los programas de facturación CRM para autónomos y PYMES hacen más rápido y sencillo el proceso de solicitud y recepción de pedidos, así como las entradas de stock y del gasto. Permiten trabajar con diferentes niveles de acceso de acuerdo al usuario que utilice el programa, limitando de esta manera los accesos no permitidos. Y, con respecto a los clientes, facilita el control de todo lo relacionado con estos: ventas, devoluciones, envíos, datos personales, llamadas y demás. Estos programas realizan un control detallado de los gastos del negocio, entrada, gastos pendientes por pagar, previsiones, totales de gastos, entre otros; garantiza la posibilidad de registrar varias tarifas y asociar una determinada tarifa a cada cliente; y, además, permite enviar las facturas, presupuestos, devoluciones, albaranes, al correo electrónico del cliente.

Consideraciones para escoger un programa de facturación CRM

La elección de un programa de facturación adecuado para cada negocio marcará la diferencia a la hora de ahorrar horas de trabajo y revisiones técnicas de manera periódica.

Antes de optar por cualquier programa, es necesario analizar, en primer lugar, los requisitos específicos y únicos del negocio, es decir, determinar cuáles funciones se necesitan para las actividades del usuario; el programa tiene que ser fácil de usar y muy intuitivo, para una adaptación más fácil y rápida, sin necesidad de formaciones largas; además, el programa debe tener la capacidad de crecer a la par con el negocio, que pueda gestionar el aumento en los volúmenes de facturación y la cantidad de clientes. Todo programa de facturación tiene que ser capaz de mantener un registro de clientes, que incluya el historial de sus compras y pueda crear informes relacionados; asimismo, debe cumplir con los estándares de privacidad y seguridad de datos, especialmente si se gestionan datos sensibles de los clientes; y, en caso de tratarse de un negocio de productos físicos, un sistema de gestión de inventario integrado al programa es esencial para darle seguimiento de existencia y abastecimiento a la mercancía. El programa de

facturación CRM debe ser integral, contar con soporte técnico confiable y rápido y recibir actualizaciones regulares y mejoras en el sistema. Esta decisión no debe tomarse a la ligera, por lo que no está de más consultar opiniones y recomendaciones y, además, investigar si existe una prueba gratuita para evaluar las capacidades del programa sin compromisos.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/252907-programa-de-facturacion-crm-para-autonomos-y-pymes-con-solvermedia.htm