



# eSOLVER CRM

eSOLVER  
SISTEMA INTEGRATO  
PER LA GESTIONE  
AZIENDALE.

## La soluzione software di customer relationship management per gestire le attività di marketing e comunicazione rivolte ai clienti

eSOLVER CRM è il CRM web integrato con eSOLVER per le aziende di produzione, commercio e servizi che vogliono gestire le relazioni con i propri clienti, effettivi e potenziali, attraverso attività di lead generation, invio massivo di mail, campagne promozionali e molto altro.

**eSOLVER**  
è la soluzione gestionale progettata per le imprese di **diversi settori industriali** che necessitano di un sistema informativo per **automatizzare** i processi, **gestire** le attività aziendali e **controllare** la gestione.

### PUNTI DI FORZA

- Visione completa e unificata sulle attività di lead, clienti potenziali ed effettivi.
- Gestione di attività marketing e commerciali grazie alle funzioni di marketing automation native del software.
- Automazione dei processi e gestione delle attività di gruppo e personali.
- Integrazione e sincronizzazione con calendari Outlook e Gmail.
- Comunicazione con collaboratori e clienti attraverso chat e casella di posta elettronica integrata.
- Creazione di report personalizzati e interrogazione dei report di eSOLVER direttamente dal CRM.
- Gestione in mobilità delle principali funzionalità della soluzione tramite app dedicata.





## FUNZIONALITÀ

### Gestione anagrafiche

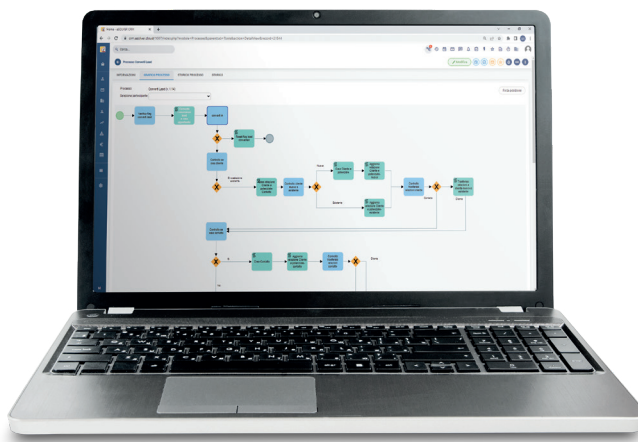
eSOLVER CRM mantiene le **anagrafiche** e le informazioni commerciali dei clienti **sempre allineate e aggiornate**, grazie alla sincronizzazione con eSOLVER. Il sistema di profilazione permette di definire, per ciascun operatore, quali dati può visionare e modificare. Inoltre, permette di tenere traccia dello storico delle attività e di comunicazione svolte nel tempo e di accedere al catalogo articoli e servizi di eSOLVER per gestire le **opportunità commerciali**.

### Campagne marketing

eSOLVER CRM permette di **pianificare e automatizzare campagne marketing** rivolte a differenti target (contatti, lead, clienti), creare e inviare, anche in un secondo momento e in modo massivo, **newsletter** personalizzate, convertire i **lead** in trattative e tenere sotto controllo tutte le informazioni, i documenti, le comunicazioni e la pianificazione delle trattative commerciali in corso e concluse.

### Collaborazione e automazione di processo

Strumenti integrati facilitano la collaborazione tra le risorse dell'azienda: **mail e calendario** sincronizzati con Google Calendar e Microsoft Exchange, **chat** per la comunicazione e la condivisione di documenti in tempo reale, sistema di **BPMN** per automatizzare i processi aziendali e aumentarne l'efficienza grazie all'interpretazione automatica dei diagrammi di flusso.



### Assistenza clienti e post-vendita

La **piattaforma di ticketing** integrata permette ai clienti di inviare una segnalazione all'azienda e a quest'ultima di monitorare lo stato dei ticket aperti, gestire in modo organizzato le richieste di assistenza e organizzare le segnalazioni ricevute per categoria, priorità e assegnazione.

### Reporting

Le funzionalità di reporting di eSOLVER CRM permettono di tenere sotto controllo le principali attività marketing e commerciali. Oltre ai **report standard** già presenti nella soluzione, con eSOLVER CRM è possibile creare **report personalizzati** o richiamare quelli presenti in eSOLVER per approfondire qualsiasi tipologia di processo o attività (es. scadenziario clienti, situazione finanziaria cliente).