

Business Accelerator: Analytics CRM

Il Modulo Analytics CRM su piattaforma Qlik è progettato per fornire un'analisi approfondita dei dati dei clienti, sia attuali che storici.

Il modulo Analytics CRM monitora le performance dell'azienda per una gestione sempre più efficiente.

La gestione del cliente, in molte aziende, è sostenuta da uno strumento innovativo e determinante: il CRM (Customer Relationship Management). Raccogliere e mantenere aggiornata la storia di un cliente aumenta il valore della relazione commerciale. Grazie a questo strumento, è possibile individuare trend e modelli comportamentali chiave, migliorando la precisione delle analisi e aumentando le opportunità di ricavo.

Il Modulo Analytics CRM permette:

- L'analisi temporale delle tendenze per monitorare l'evoluzione delle vendite e delle relazioni con i clienti;
- L'analisi degli ordini per comprendere i modelli di acquisto e le preferenze dei clienti;
- L'analisi del potenziale e dei preventivi per individuare nuove opportunità di vendita;
- Il monitoraggio degli indicatori chiave di performance per valutare l'efficacia delle strategie di CRM;
- L'analisi dei nuovi clienti per capire le dinamiche di acquisizione e fidelizzazione;
- Il calcolo dei lead time per ottimizzare i tempi di risposta e di servizio;
- L'analisi degli sconti per valutare l'impatto delle politiche di pricing;
- L'analisi geospaziale per visualizzare la distribuzione geografica dei clienti e delle vendite.



Azienda con sistema di gestione per la qualità certificato secondo la norma UNI EN ISO 9001:2015

INFODATI
INNOVATIVE BRIDGE

www.infodati.it



Il Modulo CRM consente di:

- Analizzare la composizione della pipeline e le opportunità in sospeso per una gestione proattiva delle vendite;
- Esplorare in dettaglio i dati di lead e prospect per identificare nuove opportunità di business;
- Valutare le performance degli agenti e dei prodotti per ottimizzare le strategie di vendita;
- Utilizzare analisi geolocalizzate per una visione completa della distribuzione geografica delle attività di vendita.

Il modulo è strutturato su diverse tipologie di documenti (lead, opportunità, preventivi, ordini) e considera le principali dimensioni (clienti, prodotti, agenti, geolocalizzazione).



Le pagine di analisi nel modello sono:

- Dashboard di sintesi;
- Trend Temporali;
- Analisi Ordini;
- Analisi Potenziale e Preventivi;
- Indicatori Chiave di Performance (KPI);
- Nuovi Clienti;
- Lead Time;
- Analisi Sconti;
- Analisi Geospaziale;
- Composizione della Pipeline;
- Pipeline in Sospeso;
- Dettagli;
- Analisi Lead e Prospect;
- Analisi Opportunità, Preventivi e Ordinato;
- Analisi Pipeline e Percentuali di Conversione;
- Analisi e Performance Agenti;
- Analisi e Performance Prodotti;
- Analisi Geolocalizzate.



Il Modulo Analytics CRM sviluppato su piattaforma Qlik offre una sezione dedicata all'analisi dei dati residenti nel CRM, trasformando i numeri e le date in significative informazioni strategiche. Le soluzioni integrate da Infodati permettono di connettere specifici connettori per inserire applicazioni di raccolta dati direttamente nell'interfaccia utente del CRM, migliorando l'efficienza e la precisione della gestione delle relazioni con i clienti.

