

rmⁿ 4 Inmo

La solución CRM definitiva

rmⁿ Inmo le permitirá gestionar sus relaciones con los clientes, desarrollar campañas de marketing personalizadas, optimizar el trabajo de su fuerza de ventas maximizando el impacto positivo por los servicios ofrecidos, realizar un seguimiento exhaustivo del proceso de venta y de las oportunidades de negocio gracias a su robusta funcionalidad analítica y como gestionar comisiones, royaltis y productividad. Además rmⁿ se integrará perfectamente con su aplicación ERP e incluso completará sus funcionalidades.

- › nuevo interfaz de usuario
- › nuevo motor analítico avanzado
- › totalmente multiplataforma
- › verticalizado a su sector

Planet Media
B2B Consulting

Home Follow Up Gestión Inmuebles Newsletter Promociones Campañas Sell by me Análisis

06 Sell by Me Hoy es lunes, 18 de Agosto de 2003. Son las 11:34 horas

Bienvenido a [rm⁴], Sr. García

MODIFICAR PERFIL SALIR DE [rm⁴]

PLANING DE HOY TIENE 3 REUNIONES PENDIENTES LA PRÓXIMA ES A LAS 12:00H

HTM (SERVICIO AVANZADO) DEFINICIÓN DE NECESIDADES CRM

OPCIONES
 CREAR NUEVA CUENTA
 CREAR NUEVA CAMPAÑA
 CREAR NUEVO CLIENTE
 CREAR NUEVA ALERTA

Asistente para búsqueda de inmueble

Paso 1 de 2

Para realizar una búsqueda de inmuebles rellene el siguiente formulario. Para seleccionar la ubicación puede pinchar en el mapa interactivo o seleccionarlo en los desplegables:

Provincia: - Seleccione provincia -
 Población: - Seleccione provincia -
 Zona: - Seleccione provincia -

Tipo de inmueble:
 Todos Apartamento
 Piso Estudio
 Dúplex Buhardilla
 Atico Chalet

Régimen: Compra Alquiler Presupuesto: desde: € hasta: € Superficie: m2 desde: €

Pasar al siguiente paso
 En el caso de que haya rellenado todos los datos correctamente, puede pasar al siguiente paso pinchando en el botón de siguiente.

ROI Garantizado

rm⁴, la herramienta CRM de Planet Media, le garantiza importantes resultados en un tiempo mínimo.

Cientes como Wyeth Farma, Finanzauto, Toyota o Caterpillar avalan la efectividad de rm⁴: se ha conseguido un ROI mínimo de un 80% en un periodo máximo de 10 meses.

Deje que rm⁴ le demuestre lo que puede hacer por su negocio.

Ventas, servicios y marketing

La mayor ventaja de rm⁴ es su capacidad para agilizar procesos y proporcionar una información global al personal de ventas, servicios y marketing.

Las organizaciones de ventas consiguen gracias a rm⁴ reducir el tiempo invertido en el ciclo de ventas e incrementar los ingresos por comercial, los beneficios por cliente y el promedio de tamaño de los pedidos.

Si su negocio se centra en el servicio al cliente, rm⁴ incrementará la productividad de sus profesionales y su organización obtendrá mayores índices de fidelización de clientes, todo ello reduciendo costes, tiempo de respuesta y resolución de solicitudes.

rm⁴ también proporciona ventajas a las organizaciones de marketing, aumentando el índice de respuesta de campañas y, por tanto los ingresos generados por marketing. Por otra parte, rm⁴ le permitirá reducir los costes de generación de oportunidades de negocio y de captación de clientes.

Resultado final: satisfacción garantizada y optimización de los canales de comunicación con los clientes.

rm⁴ incrementará el promedio de ventas de sus profesionales hasta obtener índices óptimos. Gracias a rm⁴ su fuerza de ventas se dirigirá a los potenciales clientes con el mensaje adecuado en el momento correcto.

rm⁴ optimizará su servicio de atención al cliente ofreciendo soluciones eficaces y de calidad a los usuarios de su compañía.

Con rm⁴, el equipo directivo de su empresa tendrá una visión global y en tiempo real del funcionamiento del negocio pudiendo así reaccionar eficazmente ante las necesidades y las cambiantes condiciones del mercado.

En definitiva, rm⁴ será el instrumento que dará fluidez a los canales de comunicación con sus clientes y redundará en la satisfacción de sus necesidades.

Campañas interactivas en tiempo real

Con rm⁴ podrá planificar y lanzar campañas online dirigidas a un target concreto y, por tanto, incrementar las posibilidades de obtener resultados positivos. Además, gracias a las amplias funcionalidades de análisis de rm⁴, obtendrá datos sobre la efectividad de sus campañas en tiempo real, aportando a su organización un profundo conocimiento sobre sus clientes.

Esta valiosa información le permitirá identificar e invertir en nuevas oportunidades de negocio, así como optimizar la estrategia de su departamento de marketing.

Introducción

rm⁴, es la solución tecnológica a la necesidad de su organización de gestionar las interacciones con sus clientes a través de todos los canales (teléfono, carta, fax, sms, e-mail, web...) y ofrecerles un servicio de valor añadido.

Las ventajas de la implantación de rm⁴ son evidentes:

Ventajas	
	Optimiza los canales de relación con sus clientes : marketing, call centers, ventas, internet ...
	Aumenta su ventaja competitiva
	Aumenta sus ingresos y beneficios
	Proporciona un profundo análisis sobre ventas y productos
	Potencia la labor del equipo comercial
	Identifica el target de consumidores por producto
	Gestiona las oportunidades de negocio
	Agiliza los procesos de servicio (postventa, ecommerce, acciones sobre canal ...)

Estas ventajas son proporcionadas por las amplias funcionalidades de rm⁴:

- Integración total con legacy
- Plataforma de envío SMTP/POP3/IMAP 4
- Multienvío de boletines de forma intensiva
- Permission email
- Administración de altas, bajas y modificaciones de datos de usuarios.
- Segmentación por criterios
- Edición a partir de plantilla base
- Generación de campañas interactivas
- Análisis de clientes
- Cuadros de mandos e informes interactivos predefinidos
- Evaluación de las eficacia de las campañas en tiempo real
- Acceso de autoservicio
- Alertas inteligentes
- Datawarehouse listo para usar
- Inteligencia escalable y plataforma de procesamiento analítico

Convierta prospecciones en oportunidades de venta en un tiempo record.

rmⁿ se adapta a las necesidades de su organización tanto si cuenta con un completo departamento de ventas como si su estrategia de negocio se basa en una fuerza de ventas multifuncional. Con rmⁿ será capaz de:

Generar más oportunidades de negocio gracias a las poderosas herramientas enfocadas a la creación, seguimiento y envío de campañas de marketing, tales como la elaboración campañas de e-mailmarketing con mensajes personalizados centrados en las preferencias de sus clientes.

Asignar automáticamente oportunidades de negocio desde su website o campaña, asegurándose de que cada actuación se centra en el profesional adecuado de su equipo gracias a la utilización de reglas basadas en la zona geográfica, la experiencia previa del cliente con productos similares o cualquier otro parámetro que usted defina.

Convertir oportunidades de negocio de alto potencial en oportunidades de venta. El potente módulo de Opportunity Management integrado en rmⁿ permite llevar a cabo un seguimiento exhaustivo de las oportunidades de negocio mediante informes actualizados.

Así, su fuerza de venta sabrá con exactitud el momento adecuado en el que debe convertir dicha oportunidad de negocio en oportunidad de venta, teniendo siempre presentes los recursos invertidos hasta el momento en cada proceso y la rentabilidad del mismo.

Ventas

Gracias a rmⁿ será capaz de optimizar los recursos de su fuerza de venta. rmⁿ le permitirá:

Generar nuevas oportunidades de negocio partiendo de su actual cartera de clientes. Podrá analizar su cartera de clientes teniendo en cuenta múltiples criterios: región, sector, rendimiento anual, productos, servicios de interés, etc ... y llevar a cabo un seguimiento de las actividades relacionadas con sus clientes que le permita estar al tanto de nuevas necesidades y, en última instancia, conseguir un mayor rendimiento por prospección.

Generar informes semanales o mensuales de forma automática, conservando la información necesaria sobre el rendimiento de sus clientes, así como pronósticos sobre los mismos, que le permitirán obtener análisis comparativos e históricos, fundamentales para asegurar la compatibilidad de las actuaciones de su organización con su estrategia de venta.

Cerrar más oportunidades de negocio en menos tiempo proporcionando a su fuerza de ventas una visión global de cada oportunidad de negocio: información sobre los responsables de las decisiones finales, informes históricos sobre el cliente potencial, pronósticos sobre su rendimiento, etc...

Aumento de la satisfacción de servicio

rmⁿ proporciona a su empresa la funcionalidad que usted necesita para ofrecer un servicio inmejorable a sus clientes:

Mejore la efectividad de su servicio. rmⁿ le proporciona una flexible asignación de roles que asegura que cada incidencia será automáticamente dirigida a la persona adecuada, lo que permite reducir significativamente el tiempo de respuesta y satisfacer eficazmente las necesidades del cliente.

Reduzca los tiempos de resolución de reclamaciones poniendo a

disposición de sus profesionales el acceso instantáneo al expediente del cliente y a la base de datos donde se almacenan problemas comunes. Además, rmⁿ le permite actualizar dicha base de datos añadiendo nuevas soluciones a las ya existentes.

Analice la evolución del servicio de atención al cliente mediante analíticas en tiempo real.

Análisis

rmⁿ le proporcionará:

Un mayor conocimiento de las razones por las que está ganando o perdiendo oportunidades de negocio. La identificación de sus clientes más rentables. La relación entre sus previsiones de venta y el histórico de rentabilidad de los clientes y la reducción del coste de sus servicios gracias a la monitorización de errores de estrategia global.

Un incremento de resultados gracias a los análisis sobre efectividad de campañas, newsletters, SMS, portales, ventas por canal, etc que le permitirán identificar eficazmente oportunidades de negocio así como potenciales amenazas y llevar a cabo acciones coordinadas en los diferentes equipos y departamentos.

Administrador/ ERM

rmⁿ no requiere la intervención del departamento técnico para su administración. Usted podrá administrar la herramienta sirviéndose de sencillos formularios. rmⁿ determina automáticamente qué lugar ocupa el usuario en el organigrama de su empresa y a qué cuentas, contactos y oportunidades de negocio tendrá acceso.

Con rmⁿ no sólo podrá administrar los roles de usuarios de la herramienta sino que, además, gestionará el acceso de sus clientes a la extranet de su empresa y realizará un seguimiento de dichos accesos e incluso gestionará peticiones de pedidos online.

rmⁿ se integrará a la perfección con su Intranet gracias a su gran flexibilidad.

The screenshot shows the Planet Media CRM interface. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Follow Up', 'Gestión Inmuebles', 'Newsletter', 'Promociones', 'Campañas', 'Sell by me', and 'Análisis'. The main content area displays a property listing for 'Urbanización Madrid II'. It includes a large image of the building, a '360°' view button, and a list of amenities: Piscina, Jardines, and Ventanales. Below the image, there's a table with details of the promotion and a legend for the status of units.

Detalles de la promoción		A	B	C	D	Legenda	
Número viviendas:	20	Planta 5	R	V	R	V	V: Vendida
Referencia:	125-R3A	Planta 4	L	R	V	R	E: En escritura
Precio min/max.:	250.000-400.000	Planta 3	E	R	L	R	R: Reservada
Nº Habitaciones:	1-6 habitaciones	Planta 2	R	R	E	R	L: Libre
Número viviendas libres:	5	Planta 1	L	L	R	L	P: Apartada

13 verticales : Referencias

rm⁴ es una solución robusta que se adapta a su compañía. Más de 50 implantaciones en 13 sectores diferentes nos avalan:

Industria:	Finanzauto MERA-CAT Air Europa AVS EMSA Microsoft
Inmobiliaria & Construcción	EPSA Internacional Grupo Uralita Occidental Inmobiliaria Grupo Gascón
Pharma & Salud	Wyeth Bristol-Myers Squibb
Telecomunicaciones	Lucent Technologies ASTRA Satélites BT Madritel (AUNA) Uni2 (France Telecom) Vodafone
Educación	Universidad Complutense de Madrid Universidad San Pablo CEU
Administración pública	Ministerio de Fomento Ministerio de Educación, Cultura y Deporte
Logística	Proesa Logística y Transportes
Banca y Seguros	CECA Direct Seguros
Media & Entertainment	BMG Bertelsmann MTV Sony Telecinco Vía Digital
Consumo & Retail	Terra
Energía	Gas Natural
Automoción	Toyota