

Gerência Principal

A administração via LigCRM dá aos profissionais de marketing e administração os instrumentos para dirigir clientes-prospects e clientes existentes. Oferece a oportunidade de qualificar e comunicar aos colaboradores as características de múltiplas campanhas e gerenciá-las de forma otimizada. Assegurar que as listas de clientes-prospects são válidas e como as vendas serão coordenadas. Com a administração via LigCRM, as companhias têm os instrumentos para garantir uma maior qualificação no seu pipeline e abordagens muito mais qualificadas aos clientes.

Impacto

-

Segmentação de clientes baseados nos atributos que dirigem o seu negócio.

-

A importação e a exportação de clientes assimilados por vias alternativas.

-

Automaticamente capturar prospects através de múltiplos canais.

-

Converter prospects em oportunidades e assegurar a continuação apropriada da relação.

Conversão de Prospects em oportunidades reais

Organização das campanhas em função de retornos oferecidos pelos prospects em campanhas específicas. Assim os vendedores recebem informações muito mais qualificadas para auxiliar na prospecção e transformação de prospects em oportunidades seja no segmento de atuação que for.

Determinação dos Processos

Defina o fluxo de informações da campanha para que os investimentos possam se otimizados via testes pré formatadas fornecendo maior retorno à campanha após seu lançamento.

Teste de Desempenho de Campanha

Verificação preliminar da eficácia das campanhas baseado em retornos oferecidos via email marketing, contato direto, telefone, exposições e correio.