

Informativo

O informativo do LigCRM apresenta rapidamente todas as informações que devem ser de conhecimento da equipe. Os gerentes podem controlar a realização de negócios cruzando informações do segmento do cliente, trabalhando nas campanhas, checando oportunidades comerciais e verificando os níveis de satisfação de cliente. Os diagramas podem ser construídos para verificar performances individuais e acompanhar por métricas-chaves da empresa desempenhos. Os relatórios permitem rapidamente tomar conhecimento de dados reais da empresa e com isto, os gerentes podem atuar de forma mais precisa, explorando oportunidade de negócios que muitas vezes poderiam passar despercebidas.

Impacto

-

Segmenta prospects e clientes baseados nas diretrizes do seu negócio.

-

Permite o estudo de campanhas que permite entender quais os tipos de esforços produzem um resultado mais significativo na receita da sua empresa.

-

Demonstra e analisa quais as oportunidades comerciais são mais importantes para sua organização

-

Controle o nível de satisfação dos cliente