

Goldmine

Creating Customers for Life



O GoldMine® é uma poderosa solução de gestão do relacionamento com clientes, contando com mais de 2,000,000 de utilizadores. O GoldMine foi desenhado e incorpora as melhores práticas de forma a permitir aos profissionais de vendas, marketing e serviço a clientes uma total interacção, visão 360 graus e conhecimento de todos os seus clientes.

O GoldMine terá um impacto positivo ao nível da eficiência da gestão do ciclo do negócio e do relacionamento com clientes, sendo uma ferramenta crítica nas componentes de gestão de campanhas de marketing, leads, forças de vendas, oportunidades de negócio, "forecasting" e ainda gestão de contas e serviço ao cliente.

FUNCIONALIDADES PARA TODO O CICLO DE VIDA DO NEGÓCIO E DO CLIENTE

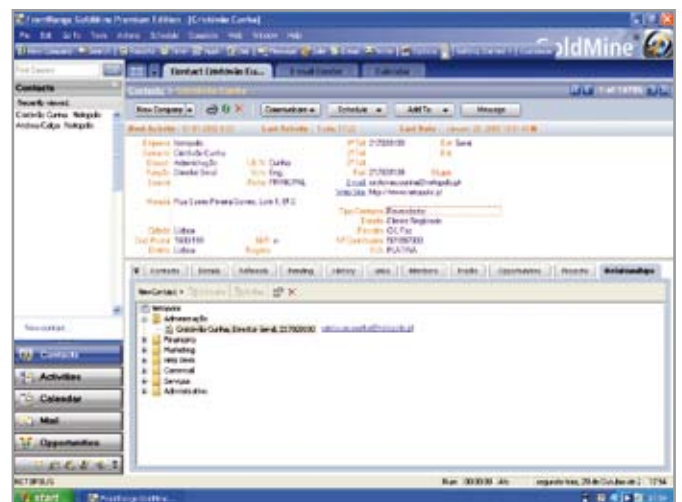
As funcionalidades do GoldMine apoiam as equipas de vendas, marketing e serviço ao cliente no aumento das suas receitas, redução de custos e melhoria global da satisfação dos clientes através da eficiência melhorada e integrada das equipas de trabalho.



GESTÃO DE CAMPANHAS E GERAÇÃO DE LEADS

As funcionalidades de gestão de campanhas do GoldMine permitem uma melhoria da eficácia do marketing através da identificação dos alvos certos para cada campanha. A ferramenta intuitiva de geração de campanhas de marketing lista os contactos que correspondem aos requisitos para cada campanha específica, gerando automaticamente actividades em tempo real, apoiando os gestores de marketing na criação e implementação de campanhas por correio, email, fax ou sms.

Tire partido das inúmeras funcionalidades de relatórios e análise que permitem aos gestores de marketing um melhor conhecimento das campanhas produtivas e das que precisam de ser ajustadas.



GESTÃO DAS FORÇAS DE VENDAS E ACTIVIDADES DIÁRIAS

Aumente a produtividade dos utilizadores dando-lhes ferramentas de gestão das suas tarefas diárias sobre clientes, oportunidades e processos.

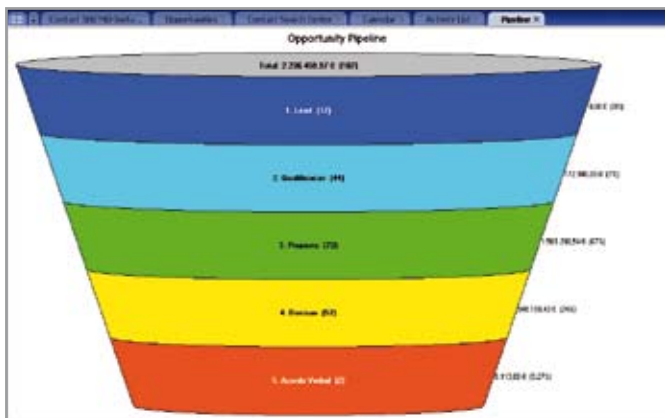
O GoldMine suporta funcionalidades de gestão diária das actividades, permitindo aos utilizadores a calendarização de todo o tipo de interacções com os contactos, tais como telefonemas, reuniões, encontros e follow-ups. Podem também visualizar todas as actividades através de diferentes perspectivas para um processo de comunicação e "reporting" mais focalizado.

GESTÃO DE OPORTUNIDADES DE VENDAS

Através das funcionalidades para gestão de Oportunidades, Projectos e Previsões, controle os processos de negócios e vendas de forma consistente com o GoldMine.

Os vendedores podem trabalhar activamente no seu "Pipeline", individualmente ou com a ajuda da sua equipa de vendas, desde a identificação da oportunidade até à finalização do ciclo de vendas. As "melhores práticas" de gestão de oportunidades ajudam a guiar os utilizadores na marcação de tarefas de seguimento, identificação de informações importantes (como por exemplo sobre a concorrência e os influenciadores) e sugere informação para aumentar as receitas e ajudar a fechar vendas.

Com a identificação clara do potencial de vendas, os gestores podem aperceber-se do estado do processo de vendas em qualquer fase e os utilizadores podem comparar vendas e quotas.

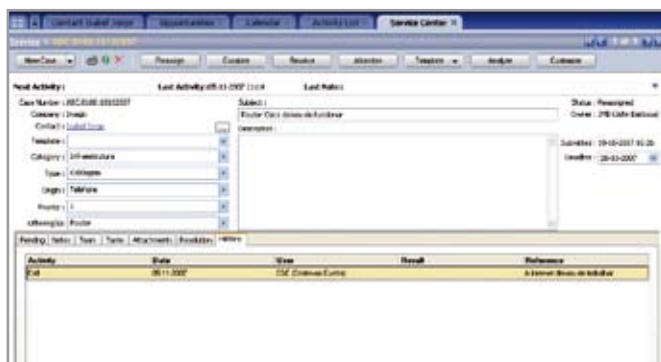


SERVIÇO AO CLIENTE E SUPORTE

O GoldMine ajuda as organizações a fidelizar os seus clientes e a elevar o seu nível de suporte. Permite aumentos de produtividade ao evidenciar "best practices" de suporte e através do acesso a uma base de dados de conhecimentos cheia de informação. As equipas de suporte podem tirar partido das funcionalidades do GoldMine que permitem a identificação, resolução e criação de relatórios de pedidos de serviço a clientes.

GESTÃO DE CLIENTES, CONTAS E RELACIONAMENTOS

O GoldMine reúne dados de clientes, contactos e potenciais clientes, tudo num único local. Uma base de dados central permite que as equipas de vendas, marketing e serviço ao cliente tenham acesso a informação consistente e à mesma informação. Os utilizadores do GoldMine podem aceder a toda a informação sobre os clientes, fazer a manutenção das contas e do histórico dos contactos e gerir as actividades diárias. Os utilizadores acedem ao histórico completo de cada cliente, incluindo notas, acções e interacções realizadas ao longo do seu ciclo de vida.



ANÁLISE, RELATÓRIOS E BASE DE DADOS DE CONHECIMENTOS

As funcionalidades de análise e relatório do GoldMine ajudam os utilizadores a compreender as suas performances individuais e permite que os gestores visualizem o progresso do negócio. A funcionalidade **Knowledge Base** (base de dados de conhecimentos) do GoldMine disponibiliza um recurso para manter qualquer tipo de informação que seja útil para as equipas de vendas, marketing ou serviço ao cliente.

MÓDULOS COMPLEMENTARES

O GoldMine disponibiliza e integra-se com um vasto conjunto de módulos e aplicações complementares como Call Centers, Help Desk, Gestão de Cotações, Servidores de Fax e MS, Gestão de Rotas e muitos outros.



tel. +351 21 782 81 00
fax +351 21 782 81 09
info@netopolis.pt

www.netopolis.pt