

Franquicias & Distribuidores Con Microsoft Dynamics CRM



Acerca de F&D



Enfocado a empresa que operan a través de distribuidores, sucursales, franquicias o puntos de venta. Resuelve las necesidades del relacionamiento y la gestión de la empresa con toda su cadena de ventas y distribución. Nuestra solución está basada en la potente plataforma de Microsoft Dynamics CRM por lo que le garantiza, el poder y la continuidad de su operación.

Beneficios

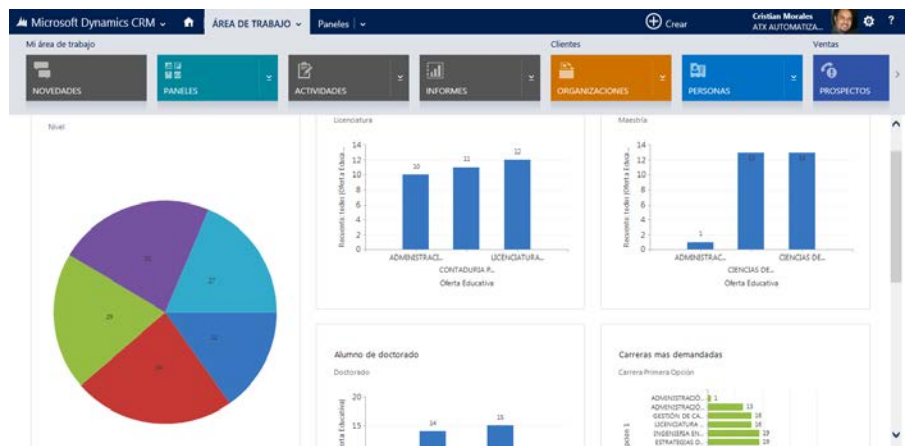
- 100% Integrada con Microsoft Dynamics.
- Solución de acuerdo a especificaciones de las necesidades del sector distribución

Ventajas

- Seguridad
- Estandarización
- Flexibilidad
- Movilidad
- Adaptabilidad

Servicios de calidad

Disminuya costo en campañas para la generación de nuevos distribuidores y aumente la fidelidad de ya existentes.

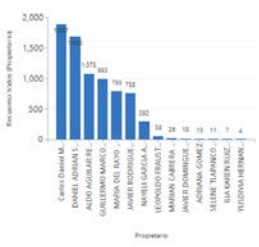


Es un sistema que le ayudará a mantener una estrecha relación y control de cada uno de sus distribuidores o franquicias ayudándoles a gestionar, medir, capacitar y comunicarse de manera efectiva con cada uno de ellos. También le proporciona herramientas para la gestión del reclutamiento y selección de prospectos y referenciados como posibles candidatos para formar parte de su fuerza de ventas y cadena de distribución.



Acerca de F&D

Con "F&D" y Microsoft Dynamics CRM disminuya costos s en campañas para la generación de nuevos distribuidores y aumente la fidelidad de ya existentes.



- Seguimiento de su cadena de distribución
- Historial de cada una de las interacciones, convenios y crecimiento que tiene cada distribuidor.
- Listado de zonas claves para el crecimiento dentro del mercado.
- Detectar oportunidades de negocio

Id	Tipos de Servicio	Fecha de Inicio	Fecha de Fin	Estado	Nombre de Contacto	Nombre de Empresa
10000001	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000002	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000003	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000004	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000005	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000006	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000007	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000008	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000009	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI
10000010	No atendida	10/01/2014	10/01/2014	NO CONECTADO	ANDRÉS RAMÍREZ	INVESTADORA A PARTI

Vista de análisis de llamadas y ficha de llamadas en Educative CRM.



Características

Nombre completo	Período de l...	Escuela de procedenci...	Origen del...
ARTURO JIOVANI GARCIA LEON	a. 5.	Otoño 2014	CBETIS
ITZEL SARAHÍ CASARES ROMERO	l.	Otoño 2014	COLEGIO LIBERTAD
JOSE ALBERTO ORTEGA	j.	Otoño 2014	UNIVERSIDAD DEL VALLE...
JULIO C. SANTIAGO GARCÍA	j. 2.	Otoño 2014	CETIS 57
AKETZALI CRUZ CRUZ	a.	Otoño 2014	CETIS 57
ANDREA GUADALUPE TORRALLA BE...	a. 8.	Otoño 2014	COBAEM 01
REYNA DANIA AYALA	7.	Otoño 2014	CBTIS 134
RAMON DE JESUS PEREZ CRUZ	r. 5.	Otoño 2014	COBAEM 01
MARIA DE JESUS PEÑALOSA GUTIER...	m. 5.	Otoño 2014	COBAEM 01
ALITZEL GAYOSSO HURTADO	a. 3.	Otoño 2014	COBAEM 01
SAMANTHA GUTIERREZ	m.	Otoño 2014	COBAEM 01
ALEJANDRO ORTEGA	a. 5.	Otoño 2014	COBAEM 02 CHIMALHUAC...
ANA PATRICIA VALLE	d.	Otoño 2014	COBAEM 02 CHIMALHUAC...
AARON ALBERTO SALAS MADRID	a. 1.	Otoño 2014	COBAEM 01

Administración de Distribuidores

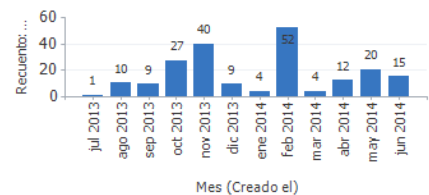
- Tarjeta de distribuidor, datos específicos, dirección, contactos, teléfono, etc...
- Distribuidores a detalle, características, evidencias de sucursal y reclamaciones abiertas.
- Análisis de crecimiento por zona
- Seguimiento a certificaciones del distribuidor.

Administración de contactos y prospectos

- * Información detallada de contactos, distribuidores y prospectos
- * Origen de distribuidor
- * Requerimientos que un distribuidor deberá cumplir para representar la marca

Unsubscribes mensuales

Unsubscribes activos (últimos 12 meses)



Combinación de tipos de campaña

Todas las campañas y plantillas de campaña



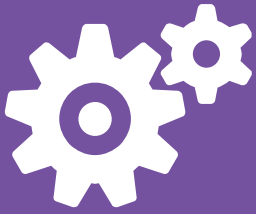
Ingresos generados por campaña

Oportunidades ganadas



Agenda

- Fechas de contacto telefónico, envíos de correos electrónicos, confirmación de visitas por ejecutivo, demostraciones de productos.
- Programación de próximas citas
- Recordatorio de actividades
- Registro de Actividades



Características

Nombre completo	Período de la...	Escuela de procedenci...	Origen del...
ARTURO JIOVANI GARCIA LEON	a. 5.	Otoño 2014	CBETIS
ITZEL SARAHÍ CASARES ROMERO	l.	Otoño 2014	COLEGIO LIBERTAD
JOSE ALBERTO ORTEGA	j.	Otoño 2014	UNIVERSIDAD DEL VALLE...
JULIO C. SANTIAGO GARCÍA	j.. 2.	Otoño 2014	CETIS 57
AKETZALI CRUZ CRUZ	a.	Otoño 2014	CETIS 57
ANDREA GUADALUPE TORRALLA BE...	a.. 8.	Otoño 2014	COBAEM 01
REYNA DANIA AYALA	7.	Otoño 2014	CBTIS 134
RAMON DE JESUS PEREZ CRUZ	r.. 5.	Otoño 2014	COBAEM 01
MARIA DE JESUS PEÑALOSA GUTIER...	m. 5.	Otoño 2014	COBAEM 01
ALITZEL GAYOSSO HURTADO	a.. 3.	Otoño 2014	COBAEM 01
SAMANTHA GUTIERREZ	m.	Otoño 2014	COBAEM 01
ALEJANDRO ORTEGA	a.. 5.	Otoño 2014	COBAEM 02 CHIMALHUAC...
ANA PATRICIA VALLE	d.	Otoño 2014	COBAEM 02 CHIMALHUAC...
AARON ALBERTO SALAS MADRID	a.. 1.	Otoño 2014	COBAEM 01

Convenios

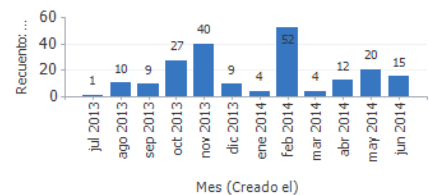
- Seguimiento al cumplimiento de convenios
- Renovación de convenios con sus distribuidores
- Administración de las cláusulas de sus convenios

Registro

- Registro de las llamadas e interacciones con un distribuidor
- Seguimiento a cada prospecto
- Envío de notificaciones por e-mail
- Medición de satisfacción a cada uno de los distribuidores

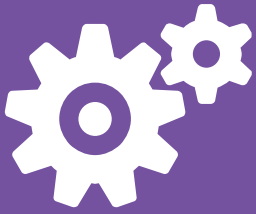
Unsuscribes mensuales

Unsuscribes activos (últimos 12 meses)



Control del área comercial

- Información en tiempo real de los seguimientos de sus ejecutivos: número de prospectos, citas, seguimientos, avances, crecimiento de sus distribuidores, prospectos destacados, retomados y ganados.



Características

Nombre completo	Periodo de la...	Escuela de procedenci...	Origen del...	
ARTURO GIOVANI GARCIA LEON	a. 5.	Otoño 2014	CBETIS	
ITZEL SARAHÍ CASARES ROMERO	l.	Otoño 2014	COLEGIO LIBERTAD	
JOSE ALBERTO ORTEGA	j.	Otoño 2014	UNIVERSIDAD DEL VALLE...	
JULIO C. SANTIAGO GARCÍA	j.	2.	Otoño 2014	CETIS 57
AKETZALI CRUZ CRUZ	a.	Otoño 2014	CETIS 57	
ANDREA GUADALUPE TORRALLA BE...	a.	8.	Otoño 2014	COBAEM 01
REYNA DANIA AYALA	7.	Otoño 2014	CBTIS 134	
RAMON DE JESUS PEREZ CRUZ	r.	5.	Otoño 2014	COBAEM 01
MARIA DE JESUS PEÑALOSA GUTIER...	m.	5.	Otoño 2014	COBAEM 01
ALITZEL GAYOSSO HURTADO	a.	3.	Otoño 2014	COBAEM 01
SAMANTHA GUTIERREZ	m.	Otoño 2014	COBAEM 01	
ALEJANDRO ORTEGA	a.	5.	Otoño 2014	COBAEM 02 CHIMALHUAC...
ANA PATRICIA VALLE	d.	Otoño 2014	COBAEM 02 CHIMALHUAC...	
AARON ALBERTO SALAS MADRID	a.	1.	Otoño 2014	COBAEM 01

Reportes

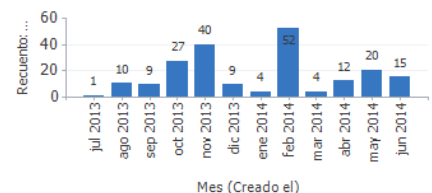
- Resumen de distribuidor
- Resumen de convenios
- Indicadores de crecimiento por zona
- Indicadores de nuevos distribuidores
- Análisis de campañas de marketing
- Indicadores del estatus de las solicitudes de los distribuidores

Marketing

- Segmentación de su base de datos para lanzamiento de ofertas, actualización de precios y descuentos
- Posicionamiento efectivo en redes sociales
- Impulsar la venta cruzado por medio de campañas efectivas.

Unsubscribes mensuales

Unsubscribes activos (últimos 12 meses)



Servicio al Cliente

- Seguimiento de quejas, solicitudes, devoluciones y bonificaciones
- Encuestas de satisfacción



Principales beneficios

- Aumentar los ingresos de sus distribuidores y mejorar la relación con ellos
- Asegurar la visita a distribuidores de cada uno de sus ejecutivos y monitorear sus resultados
- Controlar cada uno de los convenios acordados con sus distribuidores
- Incrementar las posibilidades para realizar ventas cruzadas exitosas
- Centralizar la información de sus distribuidores en un mismo lugar y acceder a ella desde cualquier sitio logrando analizar los resultados de cada uno, actividades, ventas y crecimiento.
- Aumentar la posibilidad de captar a sus distribuidores claves.?
- Mejor control y medición de la satisfacción de la red de distribución.
- Medición de los resultados de cada una de las campañas de venta ejecutadas.
- Segmentar su base de datos y realizar ofertas, promociones y descuentos más personalizados.
- Posicionamiento efectivo en las redes sociales.
- Evitar la pérdida de distribuidores.
- Herramienta efectiva para atender cada una de las interacciones con sus distribuidores: solicitudes, devoluciones, reclamaciones, bonificaciones y quejas.
- Seguimiento a las capacitaciones, certificaciones o cursos que los distribuidores deben cumplir para representar su marca.



Por su interfaz de trabajo en web, usted y su equipo pueden acceder casi desde cualquier dispositivo y navegador. Por lo que no tendrá que invertir en más aplicaciones para acceder desde una PC, Mac o dispositivo móvil.

