

10 Beneficios

DE UTILIZAR UN CRM LOW-CODE

para gestionar a tus clientes

Un sistema CRM en la era de la digitalización es una obligación para tu empresa. Además de ayudarte a mejorar la experiencia del cliente (y retenerlo), también permite mejorar la eficiencia y rentabilidad de tu negocio

ESTOS SON DIEZ DE SUS PRINCIPALES BENEFICIOS:

1. **Mejora el servicio al cliente.** El sistema almacena y analiza los datos de los usuarios extralados de todas sus interacciones con la empresa, lo cual permite brindarle soluciones y hacerle ofertas personalizadas.



2. **Incrementa las ventas.** Un CRM agiliza el proceso de ventas al ayudarte a establecer una metodología paso a paso que tus empleados pueden seguir.



3. **Mejora la retención de clientes.** Con los datos almacenados en el CRM puedes realizar un análisis de sentimiento del cliente tras la compra, enviar recordatorios de pago o de mantenimiento personalizados y mantener viva la comunicación con el cliente.



4. **Ofrece reportes detallados.** Las capacidades de análisis de un CRM contextualizan los datos, desmenuándolos en informes que pueden conducir a la acción y haciendo digeribles las métricas.



5. **Elevan la productividad y la eficiencia.** La tecnología de automatización del marketing de un CRM facilita las tareas de lanzar campañas de promoción y darles seguimiento.



6. **Centraliza la información.** Al almacenar toda la información en una sola plataforma, es posible que cualquier empleado atienda a un cliente dando seguimiento a una conversación previa, sin importar el punto de contacto.



7. **Gestiona la comunicación con los leads.** El proceso de dar seguimiento a los leads se facilita con un sistema que te recuerda en qué etapa del ciclo de ventas está cada persona interesada y te ayuda a evaluar qué tipo de información darle para hacerlo avanzar hacia una decisión de compra.



8. **Reinventa la relación con clientes, socios y empleados.** Una plataforma de CRM Low-Code facilita la eliminación de silos departamentales y en los sistemas permite a una empresa crear una vista del cliente de 360 grados. Como resultado, la empresa proporciona una experiencia más ágil, basada en retroalimentación en multicanales para los clientes, y aumenta la efectividad de los empleados a través de procesos totalmente conectados.



9. **Cambiar más rápido.** La implementación de tecnologías CRM Low-Code optimiza la capacidad de respuesta de la empresa, mejora la capacidad de adaptarse y cambiar rápidamente, una capacidad cada vez más crítica para que las empresas se mantengan al día con una posición competitiva en el mercado actual.



10. **Digitalizar los procesos de negocio clave.** La implementación de soluciones CRM Low-Code integradas y modernas permite a las empresas aumentar su agilidad, conectar procesos y datos en toda la empresa para mejorar la toma de decisiones y el servicio a los clientes.



BAJO EL NUEVO ENTORNO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ESTÁ REORGANIZANDO LA EMPRESA

"Las empresas están buscando tecnologías que habiliten a ser más autónomos, centrados en el cliente y ágiles"

Vender ya no es perseguir a los clientes, sino esperar a que te contacten y te ofrezcan toda la información que te permita personalizar el ofrecimiento que les harás. El CRM Creatio es la mejor herramienta para ello.