

# SIEBEL CRM ON DEMAND PARA MARKETING



LA SOLUCIÓN DE CRM BAJO DEMANDA MÁS COMPLETA DEL MUNDO

- Fácil de usar
- Implantación rápida
- Análisis potente
- Centro de contacto integrado
- Soluciones sectoriales preintegradas
- Incorpora las mejores prácticas en ventas, marketing y atención al cliente

*Con independencia de que cuenten con todo un departamento de profesionales de marketing o con un reducido equipo polivalente, Siebel CRM On Demand Marketing ofrece a las organizaciones una solución inteligente, sencilla e integrada para gestionar las campañas y actividades de marketing. Las mejores soluciones para la automatización completa del marketing permiten maximizar la eficacia de las campañas y optimizar la gestión de clientes potenciales de forma inteligente.*

## ASIGNACIÓN AUTOMÁTICA DE CLIENTES POTENCIALES

Siebel CRM On Demand asigna clientes potenciales automáticamente a la persona apropiada en cada caso. Cuando cambian las circunstancias, los clientes potenciales pueden reasignarse a través de un sencillo procedimiento, aplicando reglas basadas en la asignación de zonas, conocimientos de producto u otros criterios. Cuando se asignan nuevos clientes potenciales, se notifica automáticamente a sus titulares por correo electrónico para que actúen enseguida como más interese.

## MEJORÍA DE LA CALIDAD DE LOS CLIENTES POTENCIALES

Un factor clave del proceso de ventas es la identificación de los clientes potenciales cualificados para optimizar el valioso tiempo de los representantes de ventas; por eso Siebel CRM On Demand incluye una herramienta de calificación de clientes potenciales fácil de utilizar. Esta herramienta guía a los usuarios por un cuestionario que calcula la puntuación y el carácter del cliente potencial. Con ella, las empresas pueden incorporar sus mejores prácticas para la calificación de los clientes potenciales directamente en Siebel CRM On Demand para disponer de una clasificación coherente y de alta calidad sin apenas formación.

Siebel CRM On Demand aporta una solución completa de ciclo cerrado, que permite a las organizaciones llevar un seguimiento de los clientes potenciales en cada fase de su proceso de gestión, desde la clasificación hasta la facturación obtenida por la venta. Los vendedores que trabajan en la oficina pueden dedicarse a calificar los clientes potenciales, mientras que los están en el campo se concentran en convertir los clientes potenciales cualificados en oportunidades para ingresar. Este sistema de gestión a dos niveles facilita la identificación de los clientes potenciales con posibilidades y genera un mayor índice cierres.

## ACELERE LA CONVERSIÓN DE LOS CLIENTES POTENCIALES

Cualquiera que sea el tamaño y la estructura de una organización, Siebel CRM On Demand ayuda a los vendedores que trabajan desde la oficina a convertir enseguida los clientes potenciales de gran potencial en oportunidades de venta. Los clientes potenciales se pueden asociar a una empresa, un contacto, una campaña o cualquier combinación de ellos. Es fácil ver y actualizar datos como el origen del cliente potencial, el interés del producto y la fecha de cierre estimada.

**CARACTERÍSTICAS CLAVE****POTENCIALES**

- Asignación de clientes potenciales
- Notificación de clientes potenciales por correo electrónico

**GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES**

- Ciclo cerrado para el seguimiento de los clientes potenciales
- Conversión de los clientes potenciales en un solo paso
- Seguimiento histórico de los clientes potenciales
- Guiones para calificar a los clientes potenciales
- Gestión de clientes potenciales a dos niveles

**GESTIÓN DE CAMPAÑAS**

- Planificación y gestión completa de campañas
- Seguimiento en tiempo real de presupuestos y otros parámetros
- Segmentación multidimensional de contactos

Cuando los clientes potenciales están listos para transformarse en oportunidades de ventas, Siebel CRM On Demand ofrece una sencilla página de conversión donde los profesionales de ventas insertan directamente la información del registro del cliente potencial en el nuevo perfil de la oportunidad.

**EFFECTIVIDAD MÁXIMA EN LAS CAMPAÑAS**

Las herramientas de Siebel CRM On Demand facilitan la gestión efectiva de las campañas y las actividades asociadas. Con el asistente de segmentación, el personal de marketing puede crear listas de contactos muy focalizadas. La segmentación de contactos con criterios multidimensionales permite asegurarse de que se transmite el mensaje adecuado al cliente o candidato adecuado en el momento adecuado, lo que eleva la rentabilidad y tiene repercusiones empresariales inmediatas. La efectividad de la campaña se puede medir con parámetros de bucle cerrado (como coste por cliente potencial, coste por venta cerrada, ingresos previstos, rentabilidad y análisis de seguimiento de clientes potenciales), que también sirven para optimizar los esfuerzos de marketing futuros.

**CONCLUSIÓN**

Siebel CRM On Demand ayuda a las organizaciones a encontrar más clientes potenciales, gestionarlos con más eficacia hasta el cierre de la venta y realizar un seguimiento de la efectividad del marketing para optimizar continuamente los gastos. Siebel CRM On Demand dinamiza la planificación y gestión de campañas, aumenta los ingresos por ventas y reduce los gastos de marketing para rentabilizar al máximo la inversión.

Para obtener más información sobre cómo Siebel CRM On Demand maximiza la efectividad y la eficacia de los programas de marketing, llame al 900 962 900 o visite <http://www.oracle.com/lang/es/crmondemand/index.html>

Copyright 2004, 2006, Oracle. Reservados todos los derechos.

Este documento se proporciona exclusivamente a título informativo y su contenido puede verse modificado sin previo aviso. No se garantiza que este documento esté libre de errores, ni está sujeto a ninguna otra garantía ni condición, expresada oralmente o implicada por ley, incluidas las garantías y condiciones implícitas de comercialidad o idoneidad para un fin determinado. Rechazamos expresamente cualquier responsabilidad con respecto a este documento, y no se constituye ningún tipo de obligación contractual directa o indirectamente a partir de este documento. Este documento no puede reproducirse ni transmitirse de ninguna forma ni por ningún medio, sea electrónico o mecánico, para ningún fin sin nuestra autorización previa y por escrito.

Oracle, JD Edwards, PeopleSoft y Siebel son marcas comerciales registradas de Oracle Corporation y/o sus afiliadas. Otras marcas pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.