



**CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT**

RUPTIVO ES UN LABORATORIO DE SOLUCIONES

Somos un intermediario entre nuestros clientes y su público objetivo. Intervenimos como ariete para romper con lo establecido.

Queremos que nuestros clientes se destaquen en el mercado a través de la innovación sin perder su identidad.

El equipo de Ruptivo cuenta con profesionales altamente especializado en estrategia de marca, investigación, marketing, consultoría e innovación.

DISEÑAMOS SOLUCIONES PARA EL CRECIMIENTO Y EXITO A TRAVES DE LA COMPRESION PROFUNDA DE SU MERCADO.

NUESTROS SERVICIOS



Marketing Digital



Desarrollo web



CRM



Transformación digital



Seguridad de información



Integración RPA



Branding

PERMITE DIRIGIR Y GESTIONAR DE FORMA MÁS SENCILLA LAS CAMPAÑAS DE CAPTACIÓN DE CLIENTES Y DE FIDELIZACIÓN.

Consultamos, diseñamos e ingeniamos soluciones de software personalizadas, móviles y web exitosas, que impulsan la innovación y aumentan la eficiencia empresarial.



Consultoría de automatización de ventas

Diseño de procesos de venta automatizados.
Un caso de negocio (costo, resultados, ROI o VPN).
Selección de una plataforma CRM de ventas (si aún no está seleccionada).
Una especificación de personalización e integración.
Formación del equipo de ventas.
Soporte de consultoría hasta el éxito del proyecto.

Consultoría de renovación de CRM

A plan on how to make CRM a digital transformation enabler.
A business case (cost, outcomes, ROI or NPV).
A customization and integration specification.
Sales, customer service, and marketing teams training.
Consulting support until project success.

Consultoría de consolidación de CRM

Diseño CRM centrado en la cuenta.
Un caso de negocio (costo, resultados, ROI o VPN).
Un plan de consolidación.
Especificaciones de personalización e integración para cada CRM integrado.
Formación de equipos de ventas, atención al cliente y marketing.
Soporte de consultoría hasta el éxito del proyecto.

Automatización de marketing consultante

Diseño de procesos de marketing automatizados.
Un caso de negocio (costo, resultados, ROMI o VPN).
Selección de la plataforma de automatización de marketing (si aún no se ha seleccionado).
Una especificación de personalización e integración.
Formación del equipo de marketing.
Soporte de consultoría hasta el éxito del proyecto.

Consultoría CRM de comercio electrónico

Diseño de procesos automatizados de ventas, atención al cliente y marketing.
Un caso de negocio (costo, resultados, ROI o VPN).
Selección de plataforma CRM (si aún no está seleccionada).
Una especificación de personalización e integración.
Ventas (en caso de B2B), atención al cliente y capacitación de equipos de marketing.
Soporte de consultoría hasta el éxito del proyecto.

Consultoría de automatización de servicio al cliente

Design of automated customer service processes.
A business case (cost, outcomes, ROI or NPV).
Selection of a customer service platform (if not selected yet).
A customization and integration specification.
Service team training.
Consulting support until project success.

Consultoría de CRM sanitario

Design of automated customer service processes.
A business case (cost, outcomes, ROI or NPV).
Selection of a customer service platform (if not selected yet).
A customization and integration specification.
Service team training.
Consulting support until project success.

NUESTRO SERVICIO SE ESPECIALIZA EN:



Organización de la información mejorada

Hacemos que sepas más de tus clientes para que le puedas brindar una experiencia positiva que realmente valga la pena. Este sistema identifica, cataloga, documenta y registra toda interacción con sus organizaciones y con los clientes. Este nivel de administración nos lleva a mejorar la calidad de la información y nos sirve como una referencia a futuro muy precisa. Gracias a la nube, los CRM no necesitan una ubicación limitada y horario de trabajo, la información está lista las 24 horas y organizada a plena vista.

El acceso a su archivo es incluso más conveniente que antes gracias a la nube, por lo que, independientemente de quién esté ayudando al cliente en cuestión, tendrá los mismos datos procesables disponibles al instante. Esto resultará en una menor pérdida de tiempo para los clientes y empleados.



CRM para una comunicación mejorada

Como se mencionó anteriormente, CRM hace posible que cualquier empleado brinde el mismo alto nivel de servicio, al tener acceso a los mismos datos del cliente. Después de todo, incluso si sus clientes tienen un único punto de contacto principal, existe una gran posibilidad de que en algún momento ese contacto no esté disponible y el cliente se vea obligado a trabajar con alguien nuevo. Cuando eso sucede, muchos clientes se enfrentan a la infeliz perspectiva de tener que "empezar de nuevo" con alguien que no comprende sus propias preferencias y problemas. CRM elimina esta preocupación al hacer que la información detallada del cliente sea comunicable a quien pueda necesitarla. Como tal, no importa quién es el que actualmente está ayudando al cliente, porque trabajarán con la misma información. Y dado que CRM está basado en la nube y es accesible desde cualquier dispositivo con conexión a Internet, los beneficios de comunicación del CRM móvil no se limitan a la oficina.



CRM mejora su servicio al cliente

Su tiempo es valioso, pero también lo es el tiempo de sus clientes. Y, si sus clientes experimentan un problema que necesita solución, no estarán contentos a menos que ese problema se solucione rápidamente. Con CRM, tan pronto como un cliente contacte a su empresa, sus representantes podrán recuperar toda la actividad disponible relacionada con compras pasadas, preferencias y cualquier otra cosa que pueda ayudarlos a encontrar una solución. En muchos casos, sus representantes más experimentados, armados con información pasada e historial, podrán encontrar una solución en los primeros minutos, gracias a una base de datos accesible de problemas potenciales. Y, en caso de que una solución no sea evidente, entonces traer a otros representantes, o incluso colaborar para obtener respuestas a través de portales de clientes, es una cuestión simple. Con CRM, la atención al cliente se convierte en un paseo por el parque.



Facturación y pagos

- Faster Deposits
- Multi-Currency Billing
- Recurring Payments
- Sales Scalability
- Eliminate Security Risks
- Multi-Language Receipts
- Automatic Tax Calculations
- Automatic Report and Summary Generation



Automatización de marketing para generar leads

La prosperidad empresarial está fuertemente anclada en el número de ventas realizadas. Bueno, la creación de un sitio web puede ayudar efectivamente a una empresa comercial a atraer más ventas. Según Statista, se prevé que las actividades de comercio electrónico crecerán un 21,3% para el año 2019. Esto indica que las ventas en los sitios web están atrayendo a más usuarios.

Hoy en día, más propietarios de negocios se apresuran a realizar sus transacciones en línea. Esto se debe a que han descubierto la gran oportunidad de capitalizar las ventas en línea. El aumento de las ventas va de la mano del creciente número de clientes.



Automatización de las tareas diarias

Completar una venta nunca es tan fácil como lograr que un cliente acepte comprometerse. Junto con los detalles superficiales de cualquier venta, hay cientos de tareas más pequeñas que deben completarse para que todo funcione correctamente. Los formularios deben completarse, los informes deben enviarse, los problemas legales deben abordarse; estas tareas auxiliares son un aspecto que consume mucho tiempo pero es vital del proceso de ventas. Los mejores sistemas de CRM están diseñados para quitar la carga de muchas de estas tareas a sus empleados, gracias a la magia de la automatización. Esto significa que sus representantes podrán concentrar más sus esfuerzos en cerrar clientes potenciales y resolver los puntos débiles de los clientes, mientras que el sistema CRM automatizado se encarga de los detalles.



Mayor eficiencia para múltiples equipos

La comunicación almacenada automáticamente le permite ver los correos electrónicos, el calendario y los detalles de las llamadas telefónicas en un lugar de fácil acceso. Agregue eso a la capacidad de varios equipos para acceder a la misma información, simplemente dispara la cantidad de progreso alcanzable. Los equipos de ventas, marketing y servicio al cliente pueden compartir información valiosa sobre los clientes para continuar canalizándolos hacia el canal para obtener el resultado deseado de cerrar una venta, conocimiento de nuevos productos o excelente servicio al cliente. Cada departamento ahora puede etiquetar al equipo para llevar la información correcta al individuo correcto. Con esta nueva facilidad, los equipos pueden trabajar juntos sin problemas para mejorar el resultado final.

¿QUÉ BENEFICIOS OBTENDRÁ?

ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN MEJORADA

Cuanto más sepa acerca de sus clientes, mejor podrá brindarles el tipo de experiencia positiva que realmente vale la pena. Todo lo que hacen y cada interacción que tienen con su organización debe identificarse, documentarse y registrarse.

CRM PARA UNA COMUNICACIÓN MEJORADA

Como se mencionó anteriormente, CRM hace posible que cualquier empleado brinde el mismo alto nivel de servicio, al tener acceso a los mismos datos del cliente. Después de todo, incluso si sus clientes tienen un único punto de contacto principal, existe una gran posibilidad de que en algún momento ese contacto no esté disponible y el cliente se vea obligado a trabajar con alguien nuevo.

CRM MEJORA SU SERVICIO AL CLIENTE

Su tiempo es valioso, pero también lo es el tiempo de sus clientes. Y, si sus clientes experimentan un problema que necesita solución, no estarán contentos a menos que ese problema se solucione rápidamente.

AUTOMATIZACIÓN DE LAS TAREAS DIARIAS

Completar una venta nunca es tan fácil como lograr que un cliente acepte comprometerse. Junto con los detalles superficiales de cualquier venta, hay cientos de tareas más pequeñas que deben completarse para que todo funcione correctamente. Los formularios deben completarse, los informes deben enviarse, los problemas legales deben abordarse; estas tareas auxiliares son un aspecto que consume mucho tiempo pero es vital del proceso de ventas.

MAYOR EFICIENCIA PARA MÚLTIPLES EQUIPOS

La comunicación almacenada automáticamente le permite ver los correos electrónicos, el calendario y los detalles de las llamadas telefónicas en un lugar de fácil acceso. Agregue eso a la capacidad de varios equipos para acceder a la misma información, simplemente dispara la cantidad de progreso alcanzable. Los equipos de ventas, marketing y servicio al cliente pueden compartir información valiosa sobre los clientes para continuar canalizándolos hacia el canal para obtener el resultado deseado de cerrar una venta, conocimiento de nuevos productos o excelente servicio al cliente.

INFORMES Y DATOS ANALÍTICOS MEJORADOS

Los datos mal calculados no deberían ser la razón por la que no puede tener éxito, con CRM esto ya no es una posibilidad. Los sistemas CRM almacenan información en un solo lugar, lo que conduce a un mejor análisis de los datos en su conjunto.

