



## Gestión de Clientes

Ayuda de 2000€

### QUÉ INCLUYE

- **Gestión de clientes y leads:** Creación a mano o importación de los datos de cada uno de tus clientes o proveedores en la base de datos del CRM. También podrás dar de alta nuevas oportunidades de forma manual o automáticamente desde tus medios de contacto (whatsapp, email...).
- **Organización de contactos:** Configuración de embudos y etapas para que puedas organizar tus contactos y moverlos de forma manual o automática dentro de tu funnel de ventas.
- **Automatizaciones:** Posibilidad de agregar acciones o mensajes automáticos al cambiar de etapa un lead, al recibir un mensaje, en una determinada frecuencia de tiempo, etc.
- **Tareas comerciales:** La herramienta implantada te permitirá crear y programar tareas, tanto de forma manual como automática, así como poder visualizar un calendario con los eventos programados.
- **Gestión documental:** La solución incluye la posibilidad de crear plantillas para mensajes e insertar y/o vincular documentos relacionados con tu actividad comercial, así como gestionar los enviados por los propios clientes.
- **Conexiones simultáneas:** Con un mismo login de acceso pueden trabajar varios usuarios simultáneamente.
- **Multidispositivo:** Interfaz funcional en cualquier dispositivo. App disponible para smartphones y tablets.
- **Integración con diversas plataformas:** Posibilidad de conectar Whatsapp, Email, Redes Sociales y otras herramientas gratuitas.
- **Mantenimiento técnico** del servicio durante 12 meses y servicio de soporte ante incidencias a través de teléfono o mail.



## Gestión de Clientes

Ayuda de 2000€

### NUESTRA FORMA DE TRABAJAR

- 1 Al inicio del proyecto recibirás un cuestionario** con algunas preguntas relacionadas con tu actividad, que nos ayudará a conocer mejor tu empresa y tus objetivos para poder realizar la configuración inicial del CRM.
- 2** También te pediremos una **cuenta de correo para darte de alta** como usuario administrador y un **Whatsapp o email corporativo** que utilices para dar atención al cliente. En este punto, necesitaremos tu ayuda para poder configurarlo.
- 3** A continuación, haremos una **configuración inicial del CRM**, teniendo en cuenta las respuestas recibidas en el cuestionario, y te mostraremos una primera propuesta con una formación inicial sobre el uso de la herramienta.
- 4** Una vez revisada la primera versión, el cliente puede **solicitar cambios** y mejoras en la configuración que, una vez implementados, darán lugar a la versión definitiva del CRM.
- 5** A partir de ese momento, comienza el periodo de **mantenimiento técnico**. Incluye soporte ante incidencias o resolución de dudas que surjan a raíz del uso del CRM.



## Gestión de Clientes

Ayuda de 2000€

### TEMAS A TENER EN CUENTA

- Si se requiere la **integración de herramientas de pago** u otras no incluidas en la solución, estas **se presupuestarán aparte**, tanto la compra de la herramienta como su configuración.
- En caso de necesitar **importar contactos o leads**, el cliente debe **suministrar un archivo Excel** con los campos completados tal como aeuroweb indique para garantizar la importación.
- El cliente debe suministrar a Aeuroweb las **plantillas** que quiera utilizar en mensajes de whatsapp o email al inicio del proyecto.
- Durante el primer mes posterior a la configuración inicial, el cliente puede solicitar revisiones en el CRM hasta que se entregue la versión final. A partir de ese momento solo se incluye el mantenimiento técnico, **cualquier cambio adicional habrá que presupuestarlo**.
- La solución **incluye el alta de 1 usuario** administrador, cualquier usuario adicional se facturará.
- **El coste de la herramienta está cubierto** durante el plazo de 12 meses que dura el Kit Digital. Una vez finalizado este periodo, el cliente se hará cargo del pago de la herramienta en caso de querer renovar el servicio.
- El **mal uso del software de gestión de clientes** y de los servicios asociados a este (como WhatsApp) puede derivar en penalizaciones, recomendamos revisar las políticas de uso de cada herramienta integrada para evitar malas prácticas.
- El **final del proyecto** está marcado por la **fecha límite de la 2ª justificación** exigida por el Kit Digital (12 meses desde la firma del acuerdo).