

¿Cómo puedo aplicarlo en mi empresa?

Para armar tu estrategia CRM tienes que tener en cuenta unos principios esenciales.

Visión: ¿Cómo ayudará la integración de una plataforma CRM en la cobranza de mi empresa?

Cultura: ¿La organización está preparada para un proceso nuevo en cobranza?

Educación: Crea material instructivo para equipos internos y partes involucradas.

Liderazgo: ¿Quién se hará cargo? ¿Qué responsabilidad recae en qué equipo?

Valor del producto: Cómo se complementará la estrategia CRM con la tecnología.

Implementación: Documentar el plan de cómo se implementará el nuevo proceso.

Éxito: ¿Cuándo se sabrá si la estrategia ya está implementada? ¿Qué KPI se medirá?

Comienza a manejar tus cobranzas de manera más eficiente

¿Qué es CRM o un software de Customer Relationship Management por sus siglas en inglés?

Se trata de una herramienta diseñada para ayudar a los equipos de ventas y marketing. Sobre todo a gestionar la manera en la que se relacionan con sus clientes y prospectos.

***Deudly está especializado en cobranza**

¿Qué debo hacer?

1

Solicita tu demo gratis

2

Personaliza tu Plan

3

Implementa y Capacita