

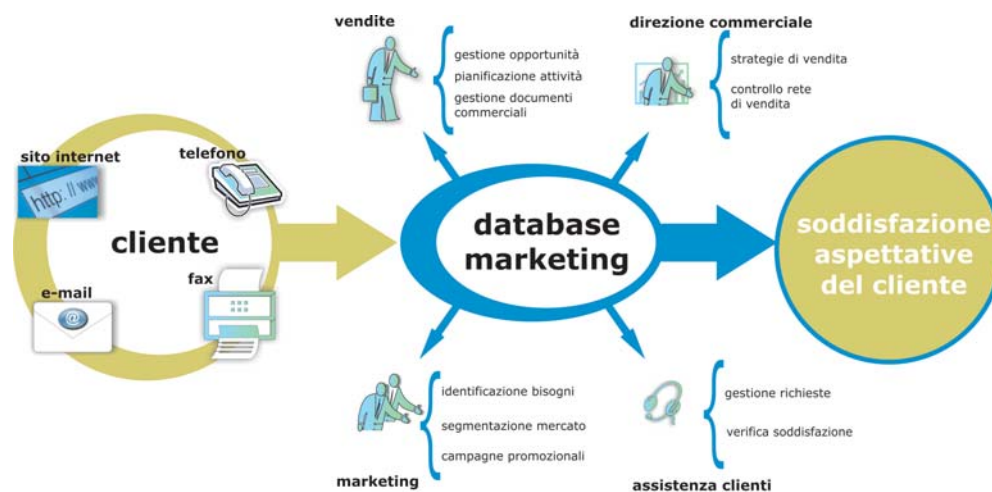


## Gestire il cliente. Con profitto.

Con Kiaro.crm si migliorano le relazioni commerciali, si gestiscono le opportunità di vendita, si aumenta il fatturato.

Kiaro.crm è una soluzione di **Customer Relationship Management** (CRM) sviluppata dalla divisione Web di Computes. Interamente basato sulle nuove tecnologie Web, organizza l'attività di marketing, vendita ed assistenza.

Permette di raccogliere le informazioni che aiutano a soddisfare i bisogni dei clienti per cogliere le migliori opportunità di vendita e **incrementare fatturato e profitto**.



## Perchè adottare Kiaro.crm?

Kiaro.crm aiuta le aziende, anche quelle di dimensioni contenute, a migliorare il processo di marketing e vendita. E' lo **strumento ideale** perchè:

- Aiuta a consolidare i rapporti con i clienti (fidelizzazione)
- Raccoglie le informazioni in un solo database accessibile da tutti i reparti
- Storicizza e i capitalizza i rapporti con la clientela
- Ottimizza i costi della rete di vendita
- Richiede un investimento iniziale contenuto
- E' facile da installare, imparare ed utilizzare
- E' accessibile da qualsiasi computer tramite Internet

Kiaro.crm prevede varie configurazioni per impostare il sistema secondo le esigenze dell'utilizzatore. La **divisione Web di Computes** interviene per personalizzare la soluzione come l'inserimento di nuovi campi, la creazione di report, la gestione di accessi differenziati, l'integrazione con altri sistemi già presenti in azienda.



## I "plus" di Kiaro.crm

**Si anticipano le esigenze del cliente**

Le richieste/segnalazioni dei clienti sono condivise da tutti i reparti: questo consente di dare risposte in tempi brevi e programmare attività mirate di marketing e vendita.

**Organizzazione e controllo delle attività di vendita**

Ogni commerciale storicizza le attività sul cliente e verifica, anche graficamente, lo stato di avanzamento delle opportunità. La direzione commerciale tiene sotto controllo l'impegno della rete commerciale ed il budget di vendita.

**Risparmio sui costi della rete di vendita**

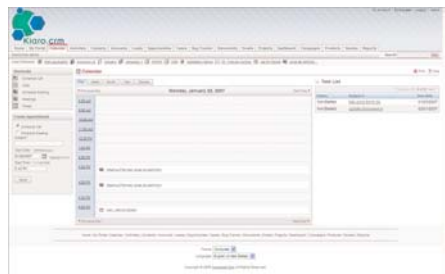
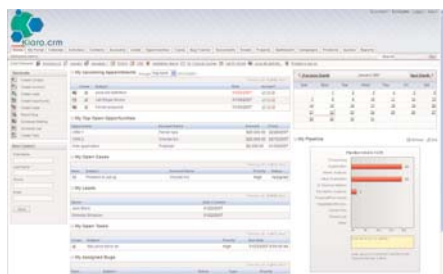
Le azioni dei commerciali, come visite e invio offerte, diventano mirate con conseguente risparmio di tempo e spese di viaggio.

**Aggregazione e salvaguardia dei dati**

Tutti i dati sono organizzati in un unico database e diventano un patrimonio dell'azienda, anche in caso di turnover di agenti e commerciali.

**Gli utenti sono sempre on-line**

Tutte le funzioni sono Web based perciò gli utenti abilitati accedono al sistema anche da casa o quando sono in viaggio.



## Sistema su misura

Uno strumento di CRM è indispensabile per le aziende che intendono migliorare le relazioni interne ed esterne. **Kiaro.crm** si differenzia per l'ampia possibilità di ritagliare la soluzione su misura dell'utilizzatore che sarà così subito operativo. L'ambiente è aperto all'interfaccia con altri database aziendali, siti, centralini, sistemi gestionali e di gestione e-mail, invio fax ed office automation in genere. La **divisione Web di Computes**, in stretta collaborazione con l'azienda, analizza e propone la verticalizzazione del sistema.



## Informazioni tecniche

**Ambiente di sviluppo:** C# con Microsoft .NET.

**Web Server:** Windows Server 2000 e 2003; Internet Information Server (IIS); Microsoft .NET Framework 2.0.

**Database:** SQL Server 2005, SQL Express.

**Sicurezza:** SSL encryption.

**Email:** SMTP.



**Computes spa**  
Via L. Gonella, 1 - 29020 Niviano di Rivergaro (PC)  
0523 952811 - F. +39 0523 952899  
info@computes.it - [www.computes.it](http://www.computes.it)  
**Divisione Web**  
info@computesweb.it - [www.computesweb.it](http://www.computesweb.it)