

GuestPro

CRM

Categoría: Gestión de clientes

Precio: desde 2.000 €

Segmento de clientes:

Segmento III de 0 < 3 empleados: 200€

Segmento II de 3 < 9 empleados: 2.000€

Segmento I de 10 < 50 empleados: 4.000€

El CRM de GuestPro crea audiencias y envía campañas con un simple clic, así de fácil será comunicarse con los clientes.

CRM fácil, potente y altamente especializado en la gestión hotelera. Nuestra herramienta de CRM está integrada en el PMS o Channel Manager para facilitar toda la relación con el cliente, desde la reserva a la post estancia.

Automatizamos todo el proceso de envío de correo transaccional, teniendo en cuenta las reglas establecidas en la configuración del PMS en cuanto a canal, fechas, política o régimen.

MÁS INFORMACIÓN:

Descripción de la solución y de los servicios ofertados:

Objetivo:

Digitalizar y automatizar la gestión de relaciones comerciales con los clientes.

Importe de la ayuda:

Segmento III de 0 < 3 empleados: 2.000€ (1 usuario)

Segmento II de 3 < 9 empleados: 2.000€ (1 usuario)

Segmento I de 10 < 50 empleados: 4.000€ (10 usuarios)

Porcentajes de ejecución asociados a las fases:

Primera: 70%

Segunda: 30%

Requisitos mínimos:

Funcionalidades y servicios:

Esta solución incluye un número de horas destinadas a la parametrización para la definición de las particularidades de los procesos de comercialización, así como para la carga de datos. Estas horas se determinan, para cada uno de los segmentos de empresas definidos en el Artículo 8.2, de la siguiente forma:

- Segmento I (10-menos de 50 empleados): 40 horas de parametrización.
- Segmento II (3-menos de 10 empleados): y III (0-menos de 3 empleados): 30 horas de parametrización.

GuestPro

Este proceso es esencial para la posterior implantación y despliegue de la solución de digitalización que proporcionará, como mínimo, las funcionalidades y servicios que se detallan a continuación:

- Gestión de cliente: la solución deberá almacenar y permitir la consulta de datos de cada cliente desde su alta como oportunidad de negocio y la simulación de compra de productos o contratación de servicios.
- Gestión de Cliente potenciales (Leads): la solución deberá permitir que se puedan dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads deberán permitir la gestión comercial de los mismos con el objetivo de convertirlos en clientes. La solución incluirá la funcionalidad de parametrización de reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.
- Gestión de oportunidades: la solución deberá gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Además, la solución contemplará el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).
- Acciones o tareas comerciales: la solución debe ofrecer la posibilidad de crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.
- Reporting, planificación y seguimiento comercial: la solución debe ofrecer soluciones de seguimiento mediante indicadores (KPI's), pipeline y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función del perfil del usuario de la solución. Deberá ser capaz de generar informes para el seguimiento y monitorización de la actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes podrán mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.
- Alertas: la solución debe permitir visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).
- Gestión documental: la solución debe incluir un software para la gestión centralizada de la documentación, capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a la actividad comercial, como los proporcionados por los propios clientes.
- Diseño Responsive: la interfaz de la solución debe ser responsive, es decir, debe adaptarse para ser funcional en todo tipo de dispositivos.
- Integración con diversas plataformas: disponibilidad de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de la empresa.

- Integración con diversas plataformas: la solución deberá disponer de APIs o Web Services para su integración con otras herramientas.
- Actualizable: la solución deberá ser actualizable con nuevas versiones.
- Escalable: la solución deberá poder adaptarse a los posibles crecimientos o cambios en la estructura empresarial de la pyme.

Cumplimiento: la solución debe permitir que el beneficiario pueda asegurar el cumplimiento del Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación del Real Decreto 1619/2012, así como cualquier normativa de aplicación. En especial, los procesos de facturación y contabilidad, inventarios y compras y pagos deberán garantizar la integridad, conservación, accesibilidad, legibilidad, trazabilidad e inalterabilidad de los registros de acuerdo con la normativa aplicable.