

# El CRM, la herramienta perfecta para la gestión de clientes, según SPI Tecnologías

**La digitalización de procesos tanto de producción como de gestión ha provocado la proliferación de gran cantidad de softwares destinados a facilitar la gestión de estos. Los CRM son una muestra de ello**

Una de las herramientas que está en auge en los últimos años son los CRM, softwares desarrollados y destinados a la gestión de los clientes de las empresas. SPI Tecnología, la compañía de informática líder del sector, ubicada en Monzón, recomienda el uso de estos tipos de software de gestión de clientes CRM, en concreto recomienda AHORA CRM, diseñado para facilitar el trabajo del departamento de ventas puesto que permite, entre otras muchas funciones que se detallan a continuación, gestionar el pipeline de las oportunidades de venta y agiliza el trabajo del equipo con una visión 360º de cada cliente o cliente potencial.

AHORA CRM, el gestor de clientes perfecto

¿Cuáles deberían ser las características de un CRM? El CRM debería ser capaz de ayudar al departamento de ventas a gestionar de una forma integral toda la actividad comercial, ofrecer notificaciones en tiempo real, gestionar los objetivos tanto individuales como del equipo, gestionar las oportunidades, etc. Disponer de un CRM en una empresa puede marcar la diferencia entre aprovechar todas las oportunidades o dejarlas escapar.

AHORA CRM dispone de características que contribuirán a gestionar las ofertas comerciales.

Registro de la actividad comercial

Gracias al cronograma integrado en AHORA CRM quedan registradas todas las citas, llamadas, reuniones, emails e incluso envíos de documentos. Con ello se consigue un registro de toda la actividad comercial.

Notificaciones en tiempo real

Siempre es preciso estar atento a cualquier notificación, esto supone que el CRM debe avisar mediante notificaciones sobre tareas vencidas, pendientes o que se deban tener hechas. Gracias a esta característica también es posible estar atento al vencimiento de presupuestos, evitando que se escapen oportunidades.

Gestión de objetivos comerciales individuales y por equipos

Con AHORA CRM se controlan de forma mensual los objetivos marcados, ya sea individual o por equipos. Gracias a su versatilidad se pueden definir también si se desea, por importe mensual, oportunidades de venta, volúmenes de venta, etc.

Gestión de presupuestos

Otra de las características de los CRM, que también integra AHORA CRM es la posibilidad de asociar los presupuestos directamente a un cliente. Cuando se da de alta el cliente y se emite un presupuesto, este podrá aceptarlo con solo un clic, solamente recibiendo desde su email, con lo que se consigue agilidad y facilidad, y mejorando todo el proceso.

#### Gestor de recursos y reservas

¿Cómo saber en todo momento la disponibilidad de los recursos de la empresa? Con el CRM se consigue una visión total de los recursos de la empresa, salas, coches, ordenadores, etc.

#### Gestión de oportunidades

Se consigue una visión global y real del estado de las oportunidades de venta del equipo comercial gestionando de forma sencilla el pipeline. AHORA CRM ofrece la oportunidad de gestionar fácilmente todo el mapa de ventas y convertir una oportunidad de venta en una operación cerrada

#### Gestión de cuentas

No solamente se consigue con el CRM una visión 360ª de los clientes, sino que además se puede dar de alta clientes potenciales y hacer un seguimiento de las oportunidades de venta.

SPI Tecnologías, expertos en informática y en softwares de gestión, aconseja el uso de AHORA CRM para la mejora y crecimiento de las empresas, ya que, según su experiencia, invertir en la mejora de procesos es invertir en el futuro.

Además, recuerdan que recientemente han salido las subvenciones del Gobierno de España englobadas en el programa Kit Digital, con las que se darán ayudas a las empresas para digitalizar sus procesos. La contratación de un servicio CRM está contemplado dentro del catálogo de servicios susceptibles de ser contratados. Si se busca un agente digitalizador que le acompañe en todo el proceso, lo mejor es contactar con empresas especializadas del sector, que brinden confianza y seguridad, como SPI Tecnologías, informáticos con más de 25 años de experiencia.

#### **Datos de contacto:**

Enrique Español  
974 415 571

Nota de prensa publicada en: [Monzón](#)

Categorías: [Finanzas Aragón](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Innovación Tecnológica](#) [Digital](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>