

Ingenia explica los beneficios de contar con un CRM en una empresa

Utilizar un software CRM es positivo para cualquier negocio ya que aumenta su rentabilidad notablemente

Un CRM es la herramienta para la gestión de la relación de una empresa con sus clientes que permite controlar el estado de las ventas y las campañas de marketing en tiempo real.

Las ventajas de usar un CRM son infinitas, pero se deben tener en cuenta muchos factores para implementarlo adecuadamente según el tipo de negocio y sector en el que opere y se debe contar con un software de ventas para poder llevar a cabo la implementación.

Ingenia, asesoría especializada en CRM en Zaragoza, aconseja utilizar esta herramienta por su movilidad y su rápida implantación, ya que automatiza los procesos y aumenta las ventas de una compañía considerablemente.

¿Qué beneficios tiene un CRM para una empresa?

Establecer relaciones con los clientes a largo plazo. Interacción a través de diferentes canales de comunicación y toda la información se queda almacenada en el CRM por lo que se conoce mucho mejor a los clientes y da una mayor fidelización ya que siempre se saben las preferencias a la hora de adquirir cualquier producto de la compañía.

- Ahorro de tiempo. Se automatizan los procesos y se elimina la necesidad de realizar tareas rutinarias y repetitivas.

- Optimización de las etapas del ciclo de venta. Un CRM juega un papel muy importante en todas las etapas del embudo de ventas.

- Aumento de los beneficios. Los márgenes se incrementan gracias al software CRM.

- Incremento de la capacidad de respuesta ante posibles problemas. Las incidencias pasan a un segundo plano gracias a los datos recogidos en el software y su capacidad de analizar los problemas para solucionarlos y evaluar los procesos.

- Informes y analíticas de ventas. Se realizan automáticamente todos los análisis de las distintas fases sin necesidad de hacerlos a mano y poder inducir a error, así como el rendimiento de las ventas en comparación con otros periodos.

- Creación de campañas de marketing más efectivas. El CRM crea una gran base de datos y puede hacer que se segmenten las campañas de marketing para que sean más exitosas y vayan al target adecuado.

En definitiva, Ingenia aconseja instalar el CRM en la empresa para así poder optimizar todos los procesos y crecer en un futuro. Además, se adapta a la perfección a las necesidades de cada uno de los clientes que quieren implementar un CRM.

Datos de contacto:

Tomás Márquez

976 317 412

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

Categorías: [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Software](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>