PLAYER

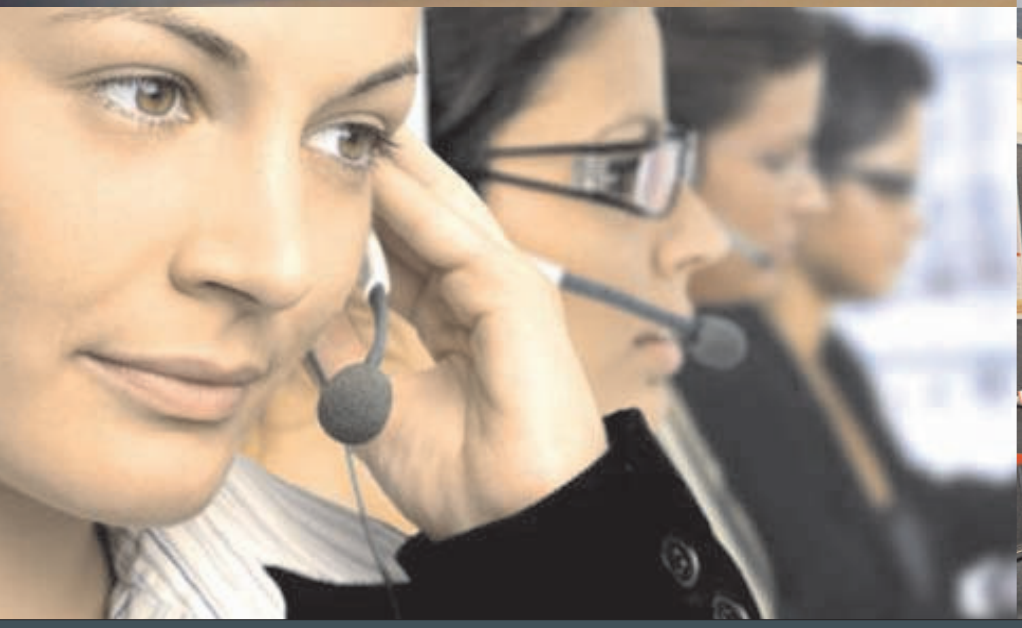
PLAYER

TUTTI I VANTAGGI DI UN CRM

ANCHE WEB

Wolters Kluwer
Italia

VENDITE
CUSTOMER CARE
FIERE
MARKETING



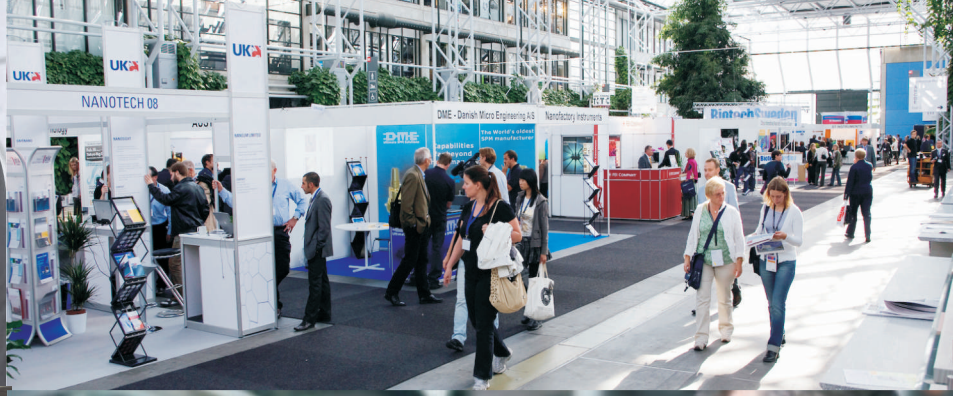
Le ragioni di un CRM

Mantenere alta la soddisfazione di un cliente è il primo comandamento aziendale. Per questo le aziende curano la qualità dei prodotti e dei servizi di assistenza, studiano offerte e promozioni personalizzate, insomma mettono in atto “coccole” di vario genere per gestire al meglio la relazione con i clienti in tutte le sue fasi. Un cliente soddisfatto è un cliente fedele e per gestire il processo di fidelizzazione il software CRM costituisce oggi un enorme passo in avanti perché offre un sistema capace di fornire gli strumenti giusti per conservare la fedeltà nel lungo periodo. L'organizzazione dei venditori, il coordinamento delle attività marketing, commerciali e di mantenimento della soddisfazione del cliente, la condivisione delle informazioni sono alcuni degli elementi che permettono a un'azienda di presentarsi come una realtà di successo. Per gestirli non basta più il software gestionale aziendale ma occorre uno strumento mirato e un approccio differente al business da parte dell'intero ecosistema azienda.

L'adozione di un CRM come PLAYER può immediatamente offrire all'azienda una serie di vantaggi inaspettati: l'accrescimento della preparazione del venditore, un miglior servizio post vendita al cliente, l'acquisizione organizzata e quindi più profittevole di lead e potenziali clienti, l'aumento delle vendite sul parco attivo in up-selling e/o cross-selling e molto altro ancora.

Non è l'azienda che paga i salari.
L'azienda semplicemente maneggia il denaro.
È il cliente che paga i salari.

Henry Ford



CRM

CHE RISULTATI MIGLIORI (anche su tablet)!

PLAYER è uno strumento da condividere con tutte le diverse componenti aziendali affinché diventi l'unico punto di raccolta di tutte le informazioni sui clienti, una base di conoscenza centralizzata da cui può scaturire un processo collaborativo di creazione del valore per l'azienda. Tuttavia non bisogna dimenticare che il CRM è, prima ancora di un software, un “credo” aziendale condiviso che dà un reale vantaggio quando l'azienda dispone della leadership, delle strategie e della cultura necessarie.
Per questo Wolters Kluwer Italia mette a disposizione la propria esperienza in materia di CRM assicurando, durante la fase di startup vero e proprio del software, tutta la competenza e la formazione indispensabili per ottenere risultati di successo.

PLAYER, integrato con Arca EVOLUTION ed i principali ERP sul mercato dispone anche dell'interfaccia web e può quindi essere fruito da tablet e smartphone!

Cosa dovrebbe fare un bravo venditore nei minuti che precedono un appuntamento di vendita?

VENDITE

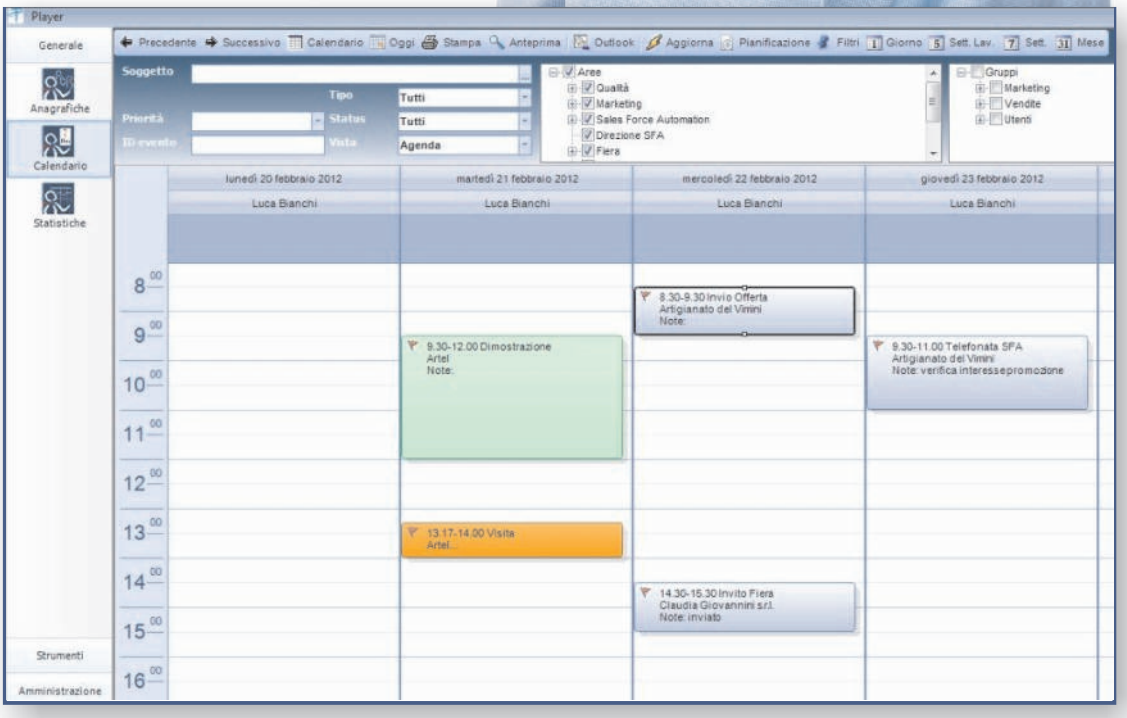
Un atleta professionista non si sognerebbe mai di iniziare una competizione importante a freddo, senza il minimo riscaldamento. Anche un venditore professionista necessita di riscaldamento per aumentare le proprie performance! Quello che si fa nei 10-15 minuti che precedono l'incontro con il cliente può determinare in maniera sostanziale l'esito dello stesso. La maggior parte dei venditori però, ignora completamente questo principio e spesso si presenta ad un appuntamento con un cliente, senza nessun tipo di preparazione, magari ascoltando la radio in macchina nel tragitto che lo separa dal luogo dell'incontro.

Le 3 semplici regole da seguire

1. Di fronte ad un cliente evitare il più possibile di fare domande la cui risposta può essere facilmente trovata da qualche altra parte (magari su Internet…); quanto più mostriamo al cliente che ci siamo preparati sulla sua azienda, sulle sue esigenze e sulla sua specifica situazione tanto più daremo un'immagine di professionalità e serietà
2. Poco prima dell'incontro, rivedere brevemente il proprio materiale di vendita (presentazioni, eventuali campioni da mostrare, ecc.) e fare il punto dei precedenti contatti avuti con quel cliente fino a quel momento
3. Poco prima di iniziare l'incontro mettersi in uno stato d'animo positivo; ciò trasferirà al cliente la sensazione di avere di fronte un professionista della vendita, preparato, sicuro e pronto ad aiutarlo a prendere la migliore decisione, nel suo interesse

Un bravo venditore utilizza PLAYER.

In PLAYER è possibile raccogliere ed organizzare tutto il materiale relativo al cliente, registrare le attività commerciali svolte (visite, telefonate, invio documentazione), tracciare l'evoluzione delle trattative, memorizzare appunti importanti e promemoria fondamentali.
La situazione del cliente è consultabile anche nei pochi minuti precedenti l'incontro, dal proprio tablet o smartphone, per non dimenticare nulla.
In PLAYER è possibile concentrare anche attività effettuate da altre figure aziendali sullo stesso cliente, in modo da avere il quadro completo della situazione ed approcciare l'interlocutore con la massima serenità e l'animo positivo e tutti i dati a portata di mano.
Terminato l'incontro il venditore può aggiornare immediatamente la situazione del cliente e l'agenda per essere tempestivo e condividere subito gli esiti con la direzione commerciale.



I vostri clienti incoraggiano altre aziende a rivolgersi a voi?

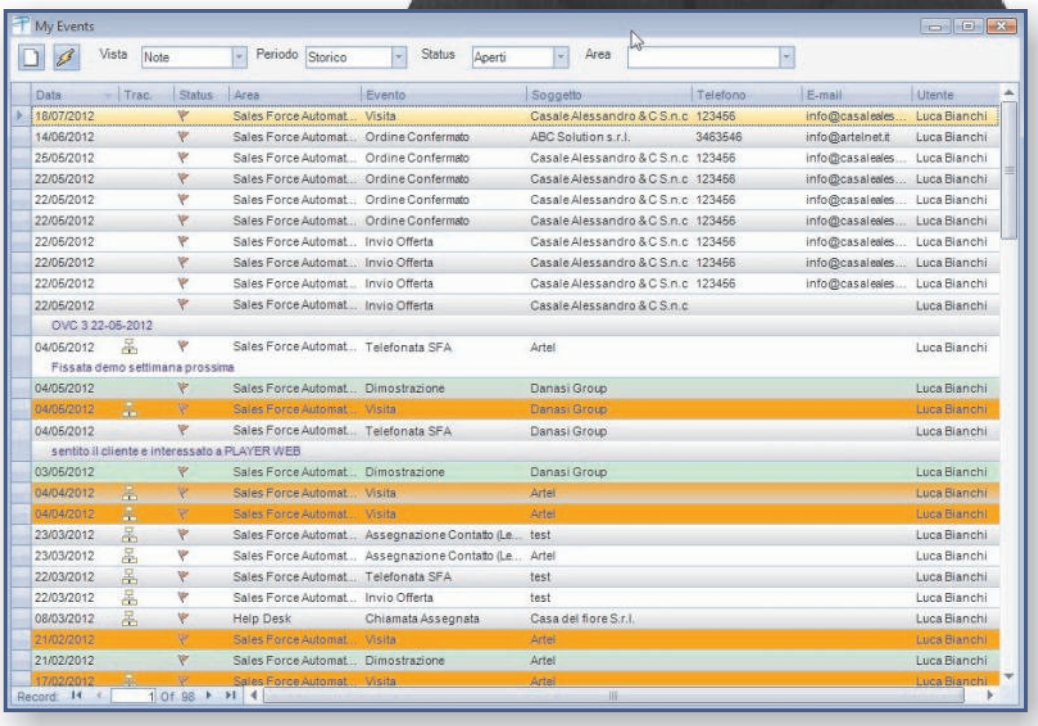
CUSTOMER CARE

Un ottimo Servizio al Cliente, dall'help desk all'assistenza tecnica, dalla registrazione puntuale dei reclami all'assegnazione ed evasione delle segnalazioni, diviene sempre più l'elemento determinante per il successo di una azienda.
La vendita è solo l'inizio di una relazione che va gestita, curata, assistita in ogni sua fase. Il rapporto col cliente va oltre alla semplice attività marketing e/o commerciale e sempre più coinvolge diverse figure aziendali (l'ufficio assistenza clienti, l'ufficio tecnico, l'ufficio reclami, il recupero crediti sono alcuni degli esempi).
Un buon gioco di squadra, una totale condivisione delle informazioni sul cliente e la piena conoscenza dello stesso incrementano notevolmente la soddisfazione del cliente, favorendo quei meccanismi di passaparola fondamentali per incrementare il business.

La customer satisfaction aiuta le aziende a crescere. PLAYER WEB aiuta a monitorare ogni flusso di lavoro in tutte le sue fasi.

PLAYER trasforma il cliente in un segnalatore attivo della vostra azienda!

PLAYER consente di registrare le segnalazioni ed i reclami dei propri clienti e di tracciarne le attività successive, le responsabilità, gli esiti.
Ciò favorisce la costituzione di un archivio di conoscenza (knowledge base) indispensabile per poter rispondere tempestivamente alle richieste dei clienti.
La verifica periodica delle chiamate e delle indicazioni dei clienti, accuratamente processate e dettagliate, porterà diversi benefici da entrambe le parti. L'analisi dei reclami produrrà un rapido miglioramento della qualità dell'offerta; la valutazione dei picchi di chiamate porterà ad una mirata organizzazione delle risorse; la costante verifica delle risposte e dei tempi di chiusura delle segnalazioni darà il quadro completo dell''efficienza degli addetti.
Tutto questo concorre a creare la massima soddisfazione dei clienti, che non potranno far altro che considerare la vostra azienda seria ed affidabile.



Data	Trac.	Status	Area	Evento	Soggetto	Telefono	E-mail	Utente
18/07/2012			Sales Force Automat...	Visita	Casale Alessandro & C S.n.c	123456	info@casaleales...	Luca Bianchi
14/06/2012			Sales Force Automat...	Ordine Confermato	ABC Solution s.r.l.	3463546	info@artelnet.it	Luca Bianchi
25/05/2012			Sales Force Automat...	Ordine Confermato	Casale Alessandro & C S.n.c	123456	info@casaleales...	Luca Bianchi
22/05/2012			Sales Force Automat...	Ordine Confermato	Casale Alessandro & C S.n.c	123456	info@casaleales...	Luca Bianchi
22/05/2012			Sales Force Automat...	Ordine Confermato	Casale Alessandro & C S.n.c	123456	info@casaleales...	Luca Bianchi
22/05/2012			Sales Force Automat...	Ordine Confermato	Casale Alessandro & C S.n.c	123456	info@casaleales...	Luca Bianchi
22/05/2012			Sales Force Automat...	Invio Offerta	Casale Alessandro & C S.n.c	123456	info@casaleales...	Luca Bianchi
22/05/2012			Sales Force Automat...	Invio Offerta	Casale Alessandro & C S.n.c	123456	info@casaleales...	Luca Bianchi
22/05/2012			Sales Force Automat...	Invio Offerta	Casale Alessandro & C S.n.c	123456	info@casaleales...	Luca Bianchi
22/05/2012			Sales Force Automat...	Invio Offerta	Casale Alessandro & C S.n.c			Luca Bianchi
OVC 3 22-05-2012								
04/05/2012			Sales Force Automat...	Telefonata SFA	Artel			Luca Bianchi
Fissata demo settimana prossima								
04/05/2012			Sales Force Automat...	Dimostrazione	Danasi Group			Luca Bianchi
04/05/2012			Sales Force Automat...	Visita	Danasi Group			Luca Bianchi
04/05/2012			Sales Force Automat...	Telefonata SFA	Danasi Group			Luca Bianchi
sentito il cliente e interessato a PLAYER WEB								
03/05/2012			Sales Force Automat...	Dimostrazione	Danasi Group			Luca Bianchi
04/04/2012			Sales Force Automat...	Visita	Artel			Luca Bianchi
04/04/2012			Sales Force Automat...	Visita	Artel			Luca Bianchi
23/03/2012			Sales Force Automat...	Assegnazione Contatto (Le...	test			Luca Bianchi
23/03/2012			Sales Force Automat...	Assegnazione Contatto (Le...	Artel			Luca Bianchi
22/03/2012			Sales Force Automat...	Telefonata SFA	test			Luca Bianchi
22/03/2012			Sales Force Automat...	Invio Offerta	test			Luca Bianchi
08/03/2012			Help Desk	Chiamata Assegnata	Casa del fiore S.r.l.			Luca Bianchi
21/02/2012			Sales Force Automat...	Visita	Artel			Luca Bianchi
21/02/2012			Sales Force Automat...	Dimostrazione	Artel			Luca Bianchi
17/02/2012			Sales Force Automat...	Visita	Artel			Luca Bianchi

Come risolvere il problema dell'anemia di clienti?

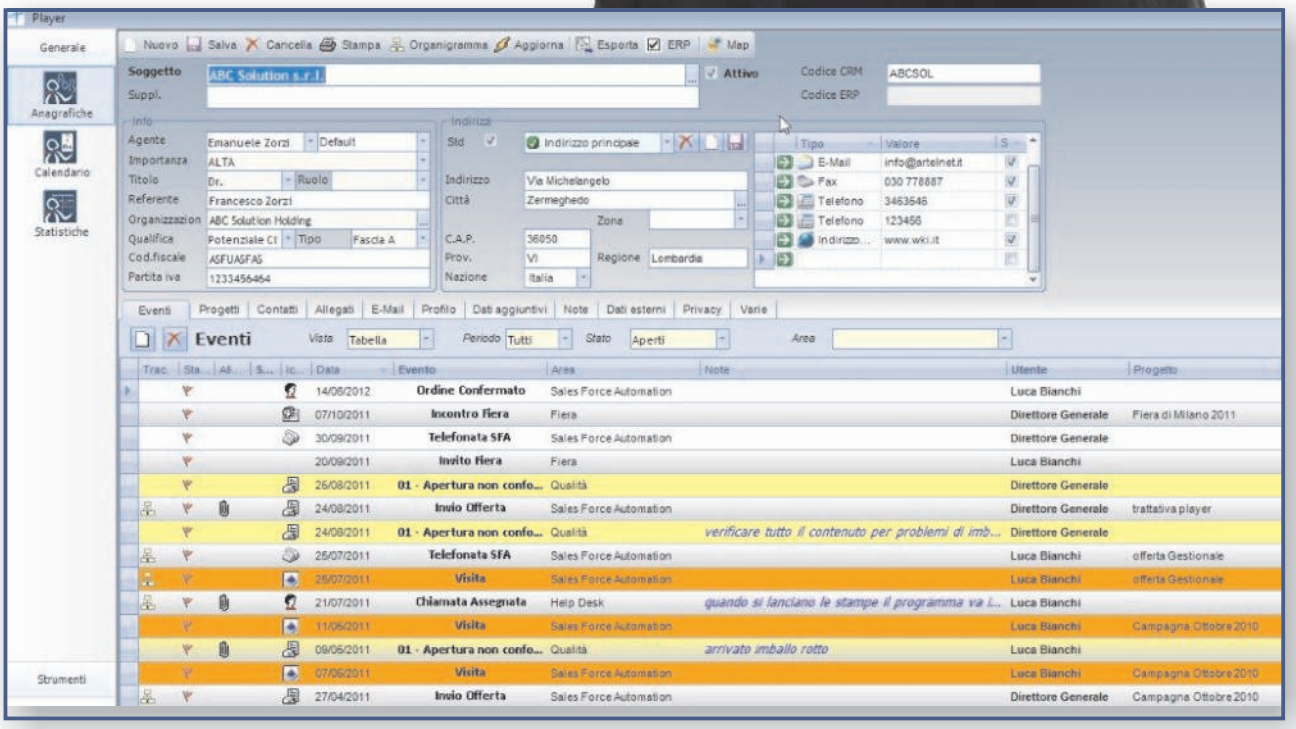
Trovare e acquisire nuovi clienti sta diventando un compito sempre più impegnativo e costoso per ogni genere di attività professionale. La situazione congiunturale, unita al cambiamento delle modalità di acquisto dei clienti, stanno rendendo la parte del marketing aziendale, relativa all'acquisizione, sempre più onerosa e difficoltosa.

Ecco le azioni importanti da mettere in pratica!

- **Pianificare l'intero processo di acquisizione clienti**
  Molte delle attività di marketing vengono effettuate senza un'accurata conoscenza del profilo cliente e dei mezzi migliori per entrare in contatto con lui al minor costo possibile.
- **Registrare ed analizzare gli esiti di un'azione marketing**
  Troppo spesso le aziende investono molto in azioni marketing (acquisizione di database di contatti potenziali, telemarketing, direct marketing, partecipazione ad eventi e Fiere di settore) e non registrano in maniera organizzata le attività pre e post iniziativa. In questo modo non vengono capitalizzate le esperienze fatte e, soprattutto, non viene misurato l'esito (quanto abbiamo speso? Quanto abbiamo portato a casa dopo tanti sforzi?).
- **Studiare la natura fisiologica del "processo di acquisto" dei clienti.**
  Molte delle iniziative di acquisizione e generazione clienti falliscono perché non è stata fatta una precisa analisi pratica delle modalità con le quali il cliente acquista i nostri prodotti.

Per gestire le fiere PLAYER è la giusta dose di ferro!

In PLAYER è semplice gestire tutto il processo di una campagna Marketing, dalla preparazione alla misurazione puntuale dei risultati.
Anche la partecipazione ad una fiera può essere oggetto di informatizzazione, ottenendo immediati vantaggi quali la registrazione in tempo reale dei contatti raccolti all'evento, la lavorazione degli stessi tempestiva; ad esempio è possibile fornire al prospect quanto ha richiesto allo stand (brochure, documentazione tecnica, listini, cataloghi, preventivo) e memorizzare ogni step successivo all'avvio di una trattativa. Mailing, recall telefonico, registrazione esiti e gradi di interesse diventano attività strutturate, curate, storicizzate in modo da trarre spunti e idee dalle iniziative messe in pista.



È possibile proporre il prodotto giusto al cliente giusto per massimizzare le vendite sul parco attivo?

MARKETING

L'up-selling è una tecnica di vendita che mira ad offrire al consumatore qualcosa di maggior valore rispetto alla sua scelta d'acquisto iniziale; ad esempio l'estensione di garanzia, la proposta di un prodotto di gamma superiore od il suggerimento di un brand con un margine più alto rispetto alla preferenza inizialmente espressa.
Il cross-selling consiste nell'aumentare il valore dello scambio mettendo a disposizione prodotti o servizi in qualche modo collegati con la scelta d'acquisto iniziale, rendendola più completa.

Le informazioni alle quali non si può rinunciare!

- Le quantità e la tipologia di ogni prodotto acquistato dai singoli clienti
- La marginalità di ogni prodotto
- Il posizionamento della propria offerta con riguardo a prezzo e bisogni specifici che soddisfa
- Il livello di sostituibilità tra i prodotti (propri e di altri competitor)
- La profilazione dei clienti per individuare un comportamento d'acquisto ripetibile

Per possedere e poter sfruttare queste informazioni dobbiamo innanzitutto immagazzinarle in modo organizzato e continuo.

PLAYER ti aiuta a vendere di più e meglio!

PLAYER permette la gestione delle anagrafiche in maniera estesa ed arricchita rispetto ai dati raccolti ai soli fini amministrativi che vengono memorizzati nel gestionale aziendale ed ereditati dal CRM.
Profilare i clienti (e tutte le anagrafiche di Player) significa inserire anche dati qualitativi quali dimensione, classe di fatturato, numero dipendenti, anno di acquisizione, numero di venditori, numero di sedi/punti vendita eventuali, informazioni estensibili anche a tutti i soggetti che lavorano all'interno dell'azienda cliente; per i singoli individui è possibile dichiarare età, ruolo, titolo di studio, hobby.
In tal modo la segmentazione del parco diventa precisa ed utile per mirare le attività di direct marketing, telemarketing, teleselling, ma anche mailing e invio di newsletter che diventano il seme di una nuova trattativa.
Player dispone di uno strumento specifico per effettuare le attività massive in poco tempo, assegnarle al team preposto e registrarne precisamente la redemption, ossia quali risultati esse abbiano realmente portato all'azienda in termini di nuove vendite, nuove trattative innescate, nuovi lead recuperati, ecc.

L'attività aziendale è caratterizzata da una serie di operazioni che, organizzate tra loro, danno vita a processi veri e propri.

In ambito marketing e vendite, ad esempio, alcuni processi chiave riguardano l'organizzazione dei venditori, il coordinamento delle attività di marketing e commerciali, la razionalizzazione di tutte le attività di affiancamento del cliente quali, quali l'help desk o il servizio di gestione delle non conformità.

Per una gestione efficiente, che permetta di ottenere vantaggi concreti e misurabili, Wolters Kluwer Italia propone Player, il CRM su misura della piccola e media impresa.

PLAYER AL LAVORO

Vediamolo all'opera per scoprire come Player fa la differenza:

- per la raccolta di tutte le informazioni e i dati relativi a un contatto in un unico sistema
- per organizzare e gestire le attività di marketing, di vendita, di customer service in sequenze logiche
- per effettuare analisi sui risultati delle attività svolte
- per fare valutazioni e previsioni,
- per condividere tutte le informazioni disponibili con le risorse che ne necessitano

Ulteriore elemento di particolare importanza è la possibilità di accedere ai dati e alle informazioni sempre e in qualsiasi contesto dotato di una connessione internet. È infatti possibile accedere via web a Player e di beneficiare così anche in mobilità di tutti i vantaggi del CRM anche attraverso tutti i dispositivi tablet e smartphone.

SolutionPLUS

PLAYER

INCONTRO, REGISTRO E ASSEGNO
PLAYER PER LA GESTIONE DELLE FIERE

www.artelnet.it

CONOSCIAMO
LE TUE ESIGENZE

- Partecipi abitualmente a fiere nel corso dell'anno?
- Vuoi sapere a quanti clienti è stato inviato l'invito?
- Hai perso tutti i biglietti da visita e i contatti raccolti in fiera?
- Non sai se e come sono stati gestiti i contatti e le richieste raccolte in fiera?

PER QUESTO REALIZZIAMO
SOLUZIONI SOFTWARE
PER IL TUO LAVORO

- Definire il target ed invitare clienti e prospect
- Registrare i visitatori raccogliendo le specifiche esigenze
- Assegnare i contatti agli agenti per l'attività commerciale
- Inviare ringraziamenti e feedback ai partecipanti in modo facile e veloce
- Effettuare analisi e statistiche per valutare la partecipazione alla fiera

Player è la soluzione che permette di organizzare, tracciare e rintracciare tutte le attività svolte in modo facile ed immediato!

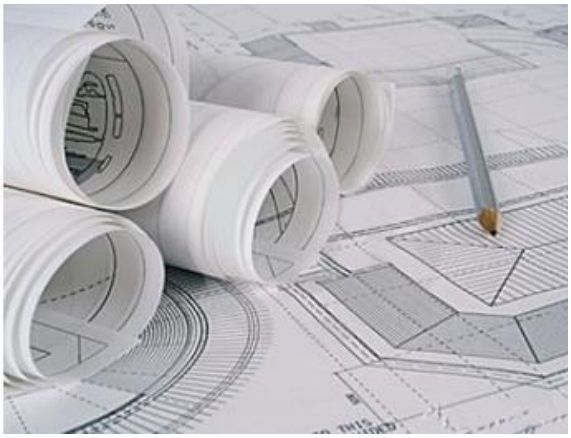
Wolters Kluwer
Italia

SolutionPLUS

PLAYER

VISITE, PREVENTIVI, OFFERTE E TRATTATIVE
PLAYER DALL'OFFERTA ALLA VENDITA

www.artelnet.it



CONOSCIAMO
LE TUE ESIGENZE

- Vuoi avere sempre sotto controllo lo stato delle trattative aperte dei vari agenti?
- Hai bisogno di poter assegnare i contatti agli agenti e verificarne l'attività commerciale?
- Vuoi sapere quante trattative sono andate a buon fine nell'ultimo anno?
- Vuoi permettere ai tuoi agenti di accedere ai dati dei loro contatti o clienti in qualsiasi

PER QUESTO REALIZZIAMO
SOLUZIONI SOFTWARE
PER IL TUO LAVORO

- Raccogliere e organizzare tutta la documentazione e le attività commerciali permette di rintracciare velocemente quello di cui si ha bisogno
- È facile assegnare agli agenti i vari contatti
- Agenda della forza vendite e informazioni commerciali sempre disponibili grazie ad un'unica soluzione
- Analisi e statistiche veloci da ottenere permettono di verificare l'andamento delle varie attività ed attuare strategie correttive

Player è profilazione, assegnazione dei contatti, condivisione dei calendari e monitoraggio delle trattative

Wolters Kluwer
Italia

SolutionPLUS

PLAYER

GESTIONE DELL'HELP DESK
PLAYER PER L'ASSISTENZA POST VENDITA

www.artelnet.it

CONOSCIAMO
LE TUE ESIGENZE

- Fornisci assistenza telefonica ai tuoi clienti?
- Hai bisogno di tracciare e rintracciare le telefonate che ricevi in assistenza?
- Vuoi condividere le risposte che vengono date ai clienti con tutti gli operatori dell'Help Desk?
- Vuoi conoscere quanti ticket sono stati aperti nell'ultima settimana, quanti sono stati chiusi e quanti ancora restano da gestire?
- Vuoi sapere quale dei tuoi operatori riesce a chiudere nel minor tempo una richiesta di assistenza?

PER QUESTO REALIZZIAMO
SOLUZIONI SOFTWARE
PER IL TUO LAVORO

- Tracciare e rintracciare le richieste ricevute e le risposte date, grazie all'assegnazione di un codice univoco a ciascuna segnalazione
- Verificare l'andamento delle chiamate per un determinato periodo per poter organizzare l'attività dell'ufficio Help Desk
- Organizzare la tipologia di segnalazioni ricevute sulla base dell'urgenza o dell'oggetto della chiamata
- Rintracciare l'operatore che ha seguito una segnalazione
- Condividere le segnalazioni ricevute e le modalità di soluzione con gli altri operatori
- Verificare quali clienti usano maggiormente il servizio di assistenza
- Analizzare per quanto tempo mediamente restano aperti i ticket

Player è la soluzione per migliorare le performance del proprio Help Desk

Wolters Kluwer
Italia

SolutionPLUS

PLAYER

TRACCIARE, GESTIRE E PER MISURARE L'EFFICACIA
PLAYER PER LA GESTIONE DELLE ATTIVITÀ MARKETING

www.artelnet.it

CONOSCIAMO
LE TUE ESIGENZE

- Effettui frequentemente campagne di direct marketing?
- Hai bisogno di profilare i tuoi contatti per poter inviare comunicazioni mirate?
- Vuoi sapere quanti clienti hanno aderito ad una determinata offerta promozionale?
- Vuoi analizzare i risultati dell'ultima campagna di telemarketing?
- Vuoi poter fare comunicazioni massive in modo automatico ad un target selezionato di contatti?

PER QUESTO REALIZZIAMO
SOLUZIONI SOFTWARE
PER IL TUO LAVORO

- Profilare e segmentare i propri contatti per effettuare operazioni ed attività mirate
- Tracciare tutte le attività effettuate e i risultati ottenuti per misurare l'efficacia di una campagna
- Effettuare mailing in modo massivo ed automatizzato
- Comunicare in modo personalizzato con una grafica accattivante tenendo traccia di quanto fatto
- Analizzare ed effettuare statistiche per definire strategie promozionali

Player è la soluzione per tracciare e misurare tutte le attività di marketing!

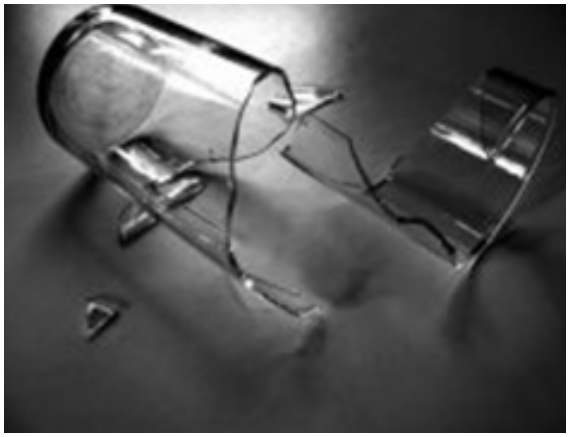
Wolters Kluwer
Italia

SolutionPLUS

PLAYER

IMPARARE DAL PASSATO PER NON COMMETTERE GLI STESSI ERRORI.
PLAYER PER LA GESTIONE DELLE "NON CONFORMITÀ"

www.artelnet.it



CONOSCIAMO LE TUE ESIGENZE

- Un cliente non paga una fornitura perché non rispetta i requisiti concordati?
- Non riesci a trovare com'è stata gestita la Non Conformità rilevata per uno specifico prodotto?
- Vuoi effettuare un'analisi per verificare quanti Reclami e per quali prodotti hai ricevuto?
- Sai quali segnalazioni di Non Conformità sono state gestite e chiuse e quali sono ancora aperte?

PER QUESTO REALIZZIAMO SOLUZIONI SOFTWARE PER IL TUO LAVORO

PLAYER è la soluzione ideale per:

- Identificare in modo univoco le segnalazioni
- Tracciare e rintracciare le attività messe in atto a fronte di una segnalazione
- Archiviare la documentazione prodotta
- Verificare costantemente l'avanzamento del processo di gestione
- Effettuare analisi e statistiche sulle segnalazioni ricevute e gestite

La gestione delle non conformità per correggere gli errori ed evitare di ripetere procedure sbagliate

Wolters Kluwer Italia

SolutionPLUS

PLAYER

TELEFONATE, EMAIL, LETTERE, RACCOMANDATE E VISITE
PLAYER PER IL RECUPERO CREDITI

www.artelnet.it

CONOSCIAMO
LE TUE ESIGENZE

- Il recupero dei crediti in azienda è un'attività poco strutturata e controllata?
- Hai bisogno di conoscere se gli sforzi per il recupero di un credito vanno a buon fine o meno?
- Succede spesso che persone diverse chiamino lo stesso cliente senza conoscere eventuali accordi già presi?
- Non hai sotto controllo la situazione degli insoluti e le attività fatte per rientrare delle posizioni aperte?

PER QUESTO REALIZZIAMO
SOLUZIONI SOFTWARE
PER IL TUO LAVORO

- Telefonate, fax, lettere, raccomandate, visite per sollecitare un pagamento … diventano eventi di un processo organizzato e logico
- Organizzare l'attività di recupero del credito permette di migliorarne i risultati e minimizzare gli sforzi
- Le attività svolte e le informazioni raccolte diventano patrimonio comune e condiviso evitando così errori e brutte figure con i clienti
- Grazie ai “reminder” è possibile ricordare in modo automatico a ciascun operatore lo stato dell'attività aperte e quelle ancora da compiere
- È possibile verificare l'attività di recupero del credito attraverso analisi che permettono di separare le situazioni risolte da quelle ancora aperte, quelle maggiormente critiche da quelle concordate con il cliente

Player per monitorare con precisione e puntualità il recupero crediti

Wolters Kluwer
Italia

SolutionPLUS

PLAYER

PLAYER WEB. PER BUSINESS IN MOVIMENTO.

Tablet e smartphone: sono questi gli strumenti con cui, sempre di più, in ogni momento, luogo e situazione, imprenditori, dirigenti e venditori vogliono poter consultare le informazioni marketing e vendite. Player Web è il CRM che permette di consultare in tempo reale i dati aziendali e prendere decisioni tempestive,

www.artelnet.it

CONOSCIAMO LE TUE ESIGENZE

PER QUESTO REALIZZIAMO SOLUZIONI SOFTWARE PER IL TUO LAVORO

Oggi il luogo di lavoro non coincide soltanto con l'ufficio ma, sempre di più, si estende a ogni ambiente in cui sia accessibile **Internet.** Player Web risolve le esigenze che si presentano nei diversi contesti esterni in cui l'azienda **interagisce con i clienti**.

- **FIERE ED EVENTI**
  La visita di un potenziale cliente al vostro stand coincide con la registrazione immediata in Player Web del suo nominativo e di tutte le informazioni utili per intraprendere una tempestiva e mirata attività di marketing.
- **SUL CAMPO**
  Anche se fuori sede, la **forza vendita**, attraverso Player Web può avere immediatamente disponibili, su tablet o smartphone, le nuove opportunità commerciali.

  Prima di effettuare una visita o una telefonata ogni venditore può consultare sul proprio dispositivo mobile tutte le informazioni utili per gestire al meglio il contatto con il cliente/prospect, dai dati anagrafici al suo portafoglio prodotti, dalla storia della relazione alle condizioni commerciali ad esso riservate.

  E durante la visita, Player Web permette di prendere immediatamente nota di argomenti, esigenze e sviluppi commerciali.

  Player Web offre in ogni momento alla **Direzione** e ai **responsabili commerciali** un supporto puntuale per monitorare l'andamento delle attività della forza vendita e organizzare al meglio il lavoro:
  - Analisi e statistiche, grafici ed andamenti delle trattative per commerciale, per area, per tipologia di prodotti, per periodo
  - Informazioni gestite con la massima sicurezza, per ruolo e profilo di accesso
  - Agenda, lista delle attività da svolgere in ordine di priorità e promemoria

Player Web può essere utilizzato con qualunque browser

Wolters Kluwer Italia

PLAYER

**Potete richiedere i prodotti
e i servizi Wolters Kluwer Italia a**

Wolters Kluwer
Italia

Wolters Kluwer Italia
Strada 1, Palazzo F6
20090 Milanofiori- Assago (MI)

I nomi e i marchi citati sono registrati dai rispettivi proprietari. Wolters Kluwer Italia - Tutti i diritti riservati - Ottobre 2012 - 00142445
Tutti i materiali informativi sono costantemente aggiornati. Wolters Kluwer Italia Sri si riserva il diritto di modificare, integrare
e aggiornare in ogni momento i contenuti dei prodotti e servizi.