



Panoramica e Caratteristiche Principali dei CRM Maximizer



Presentazione Azienda

Funzioni di Maximizer CRM 11:

- Gestione dei contatti e degli account
- Gestione del tempo
- Gestione dei processi e automazione
- Sales force automation
- Previsioni di vendita
- Marketing automation
- Campagne marketing via e-mail
- Gestione del customer service
- Integrazione con Microsoft Office
- Sincronizzazione con Outlook e Exchange
- Integrazione con programmi di contabilità
- Business Intelligence
- Automazione del workflow
- Gestione dei rapporti con i partner
- eBusiness
- Varie opzioni di accesso: dispositivi mobili, internet, pc Windows, sincronizzazione remota

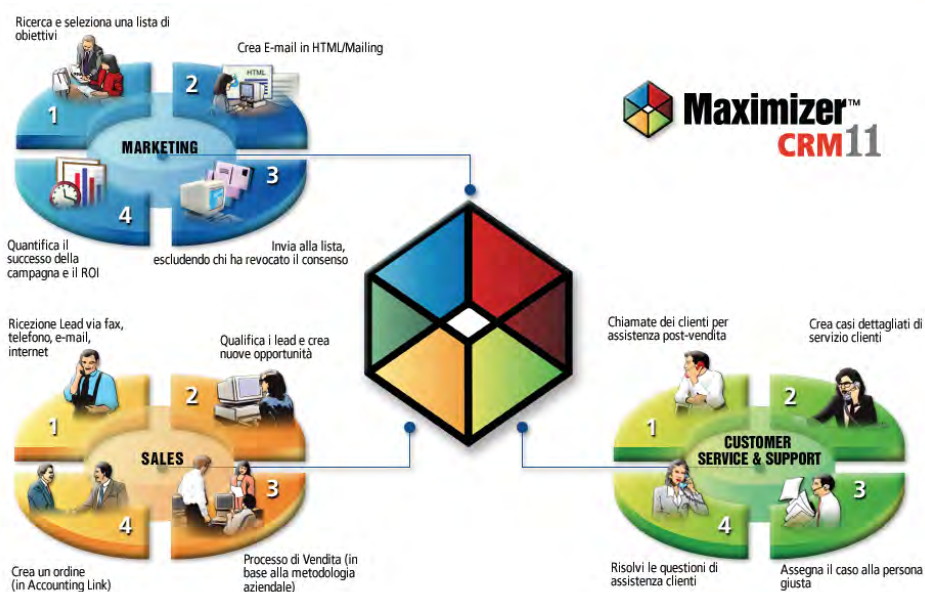
Attira i Prospect, aumenta la tua produttività, incrementa il Repeat Business

Maximizer è il principale fornitore del software per il CRM (Customer Relationship Management) riconosciuto e user-friendly.

Da oltre 20 anni, il CRM Maximizer è la soluzione software preferita dalle aziende e dalle piccole-medie imprese. Con oltre 120.000 clienti e più di un milione di licenze vendute in aziende di vari settori, il CRM Maximizer aiuta società come la tua a massimizzare i guadagni e a incrementare il livello di soddisfazione cliente, fattore che garantisce la fidelizzazione.

Il CRM è una strategia commerciale globale progettata per ridurre i costi e incrementare la redditività; riunisce le informazioni di tutte le fonti, interne ed esterne, per costruire in tempo reale una visione di tipo "olistico" per ciascun cliente. Ciò consente ai dipendenti, che si interfacciano in modo diretto con i clienti, di prendere decisioni rapide e basate su informazioni attendibili, di identificare le opportunità e produrre un targeting efficace per le diverse funzioni.

Il Software Maximizer alimenta il successo dei tuoi affari con un CRM (Customer Relationship Management) semplice, accessibile e flessibile, che garantisce i migliori risultati sul mercato. Realizzato per incrementare al massimo la produttività degli affari, il CRM Maximizer offre numerose funzionalità ed è facile da utilizzare e mantenere. Il CRM Maximizer consolida i contatti, le azioni, le comunicazioni commerciali, le previsioni, i report ed i risultati in un unico database centrale: le informazioni devono essere facilmente accessibili da tutta l'azienda e allo stesso tempo accuratamente controllate affinché rispondano alle vostre esigenze.

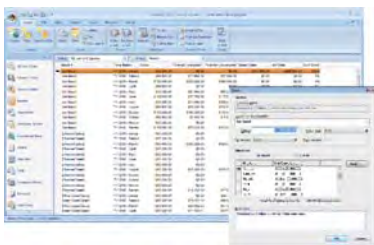


 **Maximizer™**
CRM11

Maximizer Software
Simply Successful CRM™

“Grazie al CRM di Maximizer, si possono individuare i contatti giusti al momento giusto, una vera spinta per gli affari! Aiuta anche a portare a termine più accordi, tanto che abbiamo visto un aumento negli utili lordi mensili del 25% circa”

Andrew Rowley, Sales Director
Fone Solutions



Gestione Quote di Vendita: visualizzazione immediata e intuitiva degli obiettivi di vendita e delle performance individuali e di gruppo.



Dashboard con configurazione guidata: facili da creare e modificare, gli indicatori-chiave di performance offrono uno spaccato in tempo reale delle tue attività.

Vendite

Aumenta la produttività e l'efficacia per ottenere il massimo successo

Acquisisci nuovi clienti con un approccio di vendita reattivo e tempestivo.

Dall'offerta al contratto, i professionisti e gli addetti alle vendite a contatto con i clienti devono affrontare una sfida costituita dalle sempre più numerose richieste di clienti e prospect, dalla crescente concorrenza e dalle incertezze economiche. Spiazza i tuoi concorrenti con la soluzione "Sales Force Automation", che permette al tuo team di accedere, sempre ed ovunque, ai dati di vendita e dei clienti.

L'aumento dei guadagni rappresenta una sfida continua per i sales manager e i commerciali. L'aggiornamento dei dati dei clienti e la fornitura dei lead giusti possono costituire l'elemento che fa la differenza tra il concludere e il perdere affari. Maximizer ti consente di:

- Automatizzare la generazione e la gestione dei lead per un'attività di vendita più proficua
- Lavorare in modo collaborativo utilizzando la collaudata metodologia di vendita della tua azienda, supportata da una tecnologia che si basa sulla condivisione
- Gestire efficacemente gli account e costruire rapporti più saldi e duraturi con la clientela
- Aumentare la produttività tramite l'accesso ai dati in tempo reale, una più rapida generazione di report e una più facile gestione dei record
- Aumentare le vendite tramite canali che utilizzano la Partner Relationship Management
- Comprendere la struttura e i rapporti esistenti all'interno dell'azienda-cliente
- Gestire più efficacemente gli account definendo campi personalizzati che seguano il processo di vendita della tua azienda
- Migliorare la gestione delle vendite tramite una pipeline di vendita più trasparente e previsioni più accurate

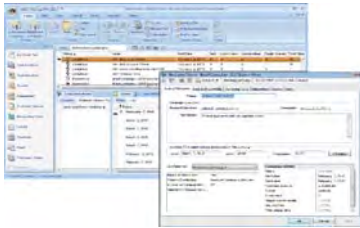
Misura la performance e il potenziale

Con una dashboard esecutiva, i manager iniziano la giornata con un controllo visivo dei lead, delle opportunità e degli affari in corso:

- Monitorando le performance individuali con quantificazione e avvisi in tempo reale, inclusi le statistiche delle chiamate, lo stato di follow-up dei lead e l'analisi delle acquisizioni e delle perdite.
- Analizzando le opportunità e correggendo la strategia, con report istantanei che consentono l'intuizione di possibili business all'interno della pipeline di vendita, riepiloghi dei lead e analisi delle previsioni.
- Personalizzando i propri report con i migliori tool di Business Intelligence, tra cui Crystal Reports® e Microsoft SRS, o utilizzando più di 175 modelli di report.
- Gestendo i prodotti, le offerte e gli ordini collegati alle opportunità di vendita per tenere accuratamente traccia dell'intero ciclo degli acquisti e delle vendite.

“Grazie al CRM Maximizer siamo ora in grado di gestire efficacemente le comunicazioni, i dati relativi ai contatti e le transazioni con i nostri clienti”

Jakob de Vries,
Auping



Campagne marketing efficaci: Crea campagne e-mail professionali per clienti e prospect.

Marketing

Mirare con precisione per massimizzare la risposta e il ROI

Grazie al potente motore di gestione delle campagne e del marketing via e-mail, potrai convalidare ed effettuare campagne più mirate e produttive. Investi con sapienza il tuo budget riservato al marketing, misurandone i risultati e ridirezionando le risorse verso iniziative che producono risultati sicuri.

Compila la pipeline di vendita con lead mirati

Le attività di marketing intelligente sono un obiettivo centrale nell'odierno ambiente commerciale. Utilizzando la nostra soluzione, il tuo settore marketing potrà:

- Gestire accuratamente i dati dei clienti e dei prospect per creare campagne più mirate
- Comunicare in modo rapido ed efficace tramite il canale più idoneo, via e-mail, SMS o HTML fino alla pubblicità diretta per corrispondenza
- Automatizzare processi ed avvisi, garantendo una rapida ed adeguata risposta ai lead
- Pianificare efficacemente progetti di marketing complessi, utilizzando il workflow per abilitare ciascun componente del team
- Dimostrare la presenza del ritorno d'investimento tramite un tracking dettagliato delle campagne effettuate
- Tenere traccia della risposta ottenuta da ciascuna campagna con la creazione di report automatici, attraverso il Tasso di apertura (Open rate) e la Percentuale di click (click-through)
- Assicurare la conformità alle norme per la protezione dei dati, utilizzando le funzioni do-not-solicit con una rafforzata sicurezza sull'accesso ai dati.
- Tracciare più efficacemente il profilo dei prospect e dei clienti utilizzando campi dati multi-livello e definiti dall'utente.

Servizio Clienti e Assistenza

Risolvi più rapidamente i problemi per massimizzare la soddisfazione dei clienti

Migliora l'esperienza del tuo cliente fornendo al tuo team di supporto e assistenza clienti le informazioni e gli strumenti necessari ad interagire e risolvere i problemi in modo rapido ed efficiente. Soddisfa i clienti rispondendo esattamente alle loro esigenze, nel momento in cui lo richiedono, aiutandoli a divenire autonomi. Acquisisci la fiducia dei tuoi nuovi clienti con le strategie di cross-sell e up-sell e incrementa la fidelizzazione.

- Automatizza i processi, quali l'assegnazione e la notifica dei casi d'assistenza tecnica, e stupisci il tuo cliente
- Tieni traccia dello stato di avanzamento dei servizi rivolti ai clienti e assegna loro risorse adeguate
- Gestisci in maniera più efficace l'invio delle risorse per aumentare la produttività
- Consenti ai clienti di operare in modalità self-service attraverso portali web sicuri
- Accedi in tempo reale ai dati aggiornati di vendita e di marketing per promuovere eventuali iniziative di cross-sell e up-sell
- Collegati a un Knowledge Base per risolvere i problemi in modo più rapido
- Assegna i problemi raccolti dall'assistenza clienti agli operatori specializzati per una più rapida risoluzione dei casi
- Attraverso un tracking efficace, controlla le ore dedicate dall'assistenza al cliente ed emetti le corrispondenti fatture, in funzione dei contratti stipulati.
- Invia comunicazioni personalizzate ai tuoi clienti durante l'intero ciclo di vendita.



Servizio clienti e Assistenza intuitiva: Visualizza immediatamente i livelli di produttività dei rappresentanti, l'andamento e la fatturazione dei casi d'assistenza con la creazione di report predefiniti.



CRM Mobile: Aumenta le vendite rispondendo al volo alle richieste dei clienti e visualizzando in tempo reale le informazioni di cui hai bisogno.

Accedi al tuo CRM

Dal PC – via internet – in movimento, con il CRM Maximizer

Dal pc, da casa o in viaggio: grazie ai CRM Maximizer potrai accedere alle informazioni indispensabili sui tuoi clienti, quando, come e dove ti servono. In qualsiasi momento, posto e modo.

All Access con Maximizer significa che l'azienda può rispondere in modo tempestivo, accurato e personalizzato alle richieste dei clienti: questa è la chiave per il successo in una società competitiva come quella odierna. Da pc Windows, via internet grazie a Web Access o da postazione remota sincronizzata con il server principale, potrai seguire senza problemi vendite, marketing e servizio clienti. Riduci i tempi di attesa, migliora la produttività e resta aggiornato in tempo reale. MaxMobile, il CRM mobile di Maximizer, sfrutta la potenza e la facilità di accesso e utilizzo dei moderni smartphone e dispositivi mobili e permette al personale sul campo di accedere alle informazioni su clienti, vendite e servizio clienti.

CRM Maximizer per il tuo pc

La nuova interfaccia di Maximizer per pc Windows è facile da usare e molto intuitiva, soprattutto per gli utenti che hanno familiarità con i prodotti Microsoft® Office®. Il CRM Maximizer è la soluzione completa migliore nella sua categoria.

CRM Maximizer on line

Accedi a Maximizer tramite qualsiasi browser standard sicuro. Il Web Access di Maximizer ha la stessa semplice interfaccia e le stesse funzionalità della versione per pc. Sfrutta la potenza del CRM Maximizer anche con Mac e Linux grazie a Mozilla Firefox, supportato da Web Access.

CRM Mobile – MaxMobile

Sempre fuori sede, occasionalmente o momentaneamente lontano dal pc? Il CRM mobile ti permette di accedere al tuo CRM tramite BlackBerry, iPhone, mobile Windows e altri smartphone e dispositivi mobili.

Interazione

Garantisce l'efficace interazione dei diversi team condividendo informazioni e documenti tramite un portale Microsoft SharePoint.



Entrepreneur e Team Edition Group Edition Enterprise Edition

<ul style="list-style-type: none"> ● Gestione dei contatti e degli account ● Sales force automation ● Integrazione con Microsoft Office ● Integrazione con Microsoft Outlook ● Accesso de Mobile 	<ul style="list-style-type: none"> ● Marketing Automation ● Servizio Clienti e Assistenza ● Business Intelligence ● Web Access ● Accounting Link 	<ul style="list-style-type: none"> ● Gestione dei rapporti con i partner ● Sincronizzazione con Microsoft Exchange ● Automazione del workflow ● eBusiness
---	---	---



Entrepreneurs



Le piccole, medie e divisioni di grandi imprese



Confronta le edizioni del CRM Maximizer

		Edizioni CRM Maximizer				
Caratteristiche utenti		Enterprise Edition	Group Edition	Team Edition	Entrepreneur Edition (Contact Manager)	
Generali	Generali	CRM avanzato per medie imprese	CRM Completo per piccole imprese	Gestione vendite e contact manager per piccole imprese	Contact manager per imprenditori	
	Numero minimo utenti	5	1	5	1	
	Numero massimo utenti	Illimitato	10	50	5	
	Product Upgrade Assurance	Obbligatoria	Obbligatoria	Opzionale	Opzionale	
Opzioni di accesso	CRM per iPhone, Windows Mobile, Google Android, Nokia	Wireless Access	Wireless Access			
	CRM per BlackBerry	MaxMobile	MaxMobile	MaxMobile	MaxMobile	
	Web Access (inclusa Assistenza Firefox)	✓	✓			
	Accesso da pc Windows	✓	✓	✓	✓	
	Sincronizzazione remota	✓	✓			
	MaxMobile Wireless Server	✓	✓			
Vendite	Wireless Web Access	✓	✓			
	Sales Force Automation	Avanzato ⁱ	✓	✓	✓	
	Dashboard Direttore delle Vendite	✓	✓			
	Report sulle vendite in corso	✓	✓	✓	✓	
	Report riepilogativi dei lead	✓	✓			
	Gestione delle opportunità	Avanzato	Avanzato	✓	✓	
	Monitoraggio opportunità di vendita (notifiche)	✓	✓			
	Gestione delle quote di vendita	✓				
	Piano d'Azione delle vendite	✓	✓	✓	✓	
	Gestione territori	✓				
	Notifiche in tempo reale (standard) inclusi avvisi di stato lead, cambiamento delle previsioni e affari acquisiti/persi*	✓	✓			
	Gestione degli account	✓	✓	✓	✓	
	Organigrammi interattivi	✓	✓			
	Gestione delle offerte	✓	✓			
	Gestione Rapporti con i Partner	Addizionale	Addizionale			
	Gestione e assegnazione dei lead	✓	✓			
	Previsioni di vendita	✓	✓	✓	✓	
	Metodologia processo di vendita	✓	✓			
	Marketing	Automatizzazione del Marketing	Avanzato ⁱⁱ	✓		
		Liste delle risposte alle campagne e-mail	✓	✓		
Calcolo del ROI per ciascuna campagna		✓	✓			
Report sintetico dei lead		✓	✓			
Piano d'Azione marketing (project management)		✓	✓			
Rimozione automatica degli abbonati a una campagna *		✓	✓			
Notifiche in tempo reale (standard) inclusi stato dei lead, campagne sospese e ritardate*		✓	✓			
Campagne e-mail automatizzate		✓	✓			
Campagne fax e stampa automatizzate		✓				
Gestione campagne		✓	✓			
"Do-not-solicit" controllato dal sistema		✓	✓			
Monitoraggio e-mail e risposte automatiche*		✓	✓			
Notifiche di fallimento campagne		✓	✓			
Cattura via web dei prospect		✓	✓			
Campi utenti personalizzati		✓	✓	✓	✓	
Gestione elenchi		✓	✓	✓	✓	

		Edizioni CRM Maximizer			
Caratteristiche utenti		Enterprise Edition	Group Edition	Team Edition	Entrepreneur Edition (Contact Manager)
Servizio clienti e assistenza	Servizio clienti	Avanzato ⁱⁱⁱ	✓		
	Dashboard per Direttore Servizio Clienti	✓	✓		
	Casi arretrati, fatturazione, altri report	✓	✓		
	Creazione dei casi a partire dalle e-mail in arrivo	✓	✓		
	Gestione casi (inoltrato, messa in attesa)	✓	✓		
	Risoluzione casi	✓	✓		
	Knowledge Base	✓	✓		
	Notifiche in tempo reale (standard) di casi in numero troppo elevato, casi in ritardo e cambiamenti di stato*	✓	✓		
	Monitoraggio e-mail e risposte automatiche*	✓	✓		
	Servizio fatturazione	✓	✓		
Self-service cliente	Addizionale	Addizionale			
Produttività aziendale	Piano d'Azione cliente e prospect	✓	✓	✓	✓
	La mia giornata lavorativa (home page personalizzabile)	Avanzato	Avanzato	✓	✓
	Integrazione di e-mail, attività e calendario con Outlook	✓	✓	✓	✓
	Integrazione di e-mail, attività e calendario con Exchange Server	Addizionale	Addizionale		
	Modelli di e-mail con campi unione	✓	✓		
	Barra degli strumenti Maximizer in Outlook	✓	✓	✓	✓
	Importazione/esportazione in formati standard	✓	✓	✓	✓
	Assistenza per e-mail in formato HTML	✓	✓	✓	✓
	Accounting Link per Dynamics GP (ex Great Plains)	Addizionale	Addizionale		
	Accounting Link per QuickBooks	Addizionale	Addizionale	Addizionale	Addizionale
	Campi chiave definiti dall'utente	✓	✓	✓	✓
	Campi chiave categorizzati e multi-livello definiti dall'utente	✓	✓	✓	✓
	Campi obbligatori	✓	✓	✓	✓
	Ricerca in database con criteri multipli	✓	✓	✓	✓
	Controllo dei record doppi	✓	✓	✓	✓
	Calendario con tracking prodotto/categoria	✓	✓	✓	✓
	Calendario per collaborazione multi-utente	✓	✓	✓	✓
	Calendario con gestione risorse e luoghi	✓	✓	✓	✓
	CTI (Computer Telephony Integration)	✓	✓	✓	✓
	Gestione attività	✓	✓	✓	✓
	Note contabili	✓	✓	✓	✓
	Documenti contabili	✓	✓	✓	✓
	Condivisione documenti a livello aziendale	✓	✓	✓	✓
Lettere, fax con campi unione	✓	✓	✓	✓	
Configurazione utente delle visualizzazioni	✓	✓	✓	✓	
Business Intelligence	Dashboard	✓	✓		
	Crystal report	✓	✓	✓	✓
	SQL Report	✓			
	Web Report	✓			
	Workflow Automation	Addizionale	Addizionale		
Workflow	Partner Web Access	Addizionale	Addizionale		
	Customer Web Access	✓	Addizionale		
	Gestione delle attività e delle notifiche *	Addizionale	Addizionale		
	Automazione processi*	Addizionale	Addizionale		
	Distribuzione automatica dei report*	Addizionale	Addizionale		
	Monitoraggio e-mail e risposte*	Addizionale	Addizionale		

		Edizioni CRM Maximizer			
Caratteristiche utenti		Enterprise Edition	Group Edition	Team Edition	Entrepreneur Edition (Contact Manager)
Architettura, sicurezza e amministrazione	Servizi web	✓	✓	✓	
	Meta dati con utilità personalizzazione di interfaccia	✓	✓	✓	
	Suite di personalizzazione	Addizionale	Addizionale	Addizionale	
	Integrazione con Accounting API	Addizionale	Addizionale		
	Impostazioni full access o Read-Only	✓	✓	✓	✓
	Sicurezza livello campi	✓	✓	✓	✓
	Gruppi di sicurezza in base ai ruoli	✓	✓	✓	✓
	Supporto per Microsoft SMS per installazione	✓	✓	✓	✓
	Live Update controllato da Amministratore	✓	✓	✓	✓
	Crittografia chiave pubblica a 128 bit	✓	✓	✓	✓
	Report Amministrazione	✓	✓	✓	✓
	Editing globale record	✓	✓		
	Autenticazione Windows solo per SQL Server	✓			
	Single Sign-On per Windows Desktop Access	✓			
Single Sign-on per Web Access	✓				
Supporto e integrazione della tecnologia Microsoft®	Database	SQL Server	SQL Express	SQL Server	SQL Express
	Funziona con Exchange Server	Addizionale	Addizionale		
	Funziona con Outlook	✓	✓	✓	✓
	Funziona con Excel	✓	✓	✓	✓
	Funziona con Word	✓	✓	✓	✓
	Funziona con FrontPage	✓	✓		
	Funziona con SharePoint	✓	✓		
	Web Access con Internet Explorer	✓	✓		
	Accounting Link per Dynamics GP	Addizionale	Addizionale		
	Supporto SMS per installazione	✓	✓	✓	✓
	Concepito per .NET framework	✓	✓	✓	✓
Integrazione con Virtual Earth™	✓	✓	✓	✓	

Partner tecnologici



Certified Solution Provider



* Richiede Workflow Automation, creato da KnowledgeSync, un prodotto opzionale con costi aggiuntivi di licenza.

i. L'automatizzazione della forza vendita avanzata include gestione del territorio ed eventi workflow avanzati.

ii. L'automatizzazione del marketing avanzata include la gestione delle campagne fax e stampa.

iii. I moduli di gestione del customer service e dell'assistenza avanzati includono eventi di workflow avanzati

Perché Maximizer CRM 11?

1. **Semplice e veloce** da installare, imparare ad usare, utilizzare e mantenere
2. **Accesso diretto** via internet, da pc in sede, da cellulare
3. **Valore** Riconosciuto come il CRM all inclusive con il miglior rapporto prezzo/prestazioni, a un costo finale ridotto
4. **Esperienza**. Per oltre vent'anni, leader e pioniere nei sistemi CRM.

Consulta www.max.co.uk per ottenere:

- Informazioni relative al tuo ruolo in azienda: vendite, marketing, servizio clienti, dirigenti, IT
- Informazioni su CRM e Contact Management
- Una panoramica sulle funzionalità e la tecnologia
- Dimostrazioni on line e versioni di prova
- Informazioni e webinar sulle migliori procedure CRM

Il CRM Maximizer consente alle piccole e medie imprese di incrementare al massimo le vendite, la soddisfazione della clientela e la redditività attraverso un aumento della produttività delle attività commerciali e l'ottimizzazione di risorse limitate.

Maximizer Software
Simply Successful CRM™

Europa e Medio Oriente:

+44 (0) 1344 766903

Regno Unito e Irlanda del Nord:

+44 (0) 1344 766902

Africa: +27 (0) 11 275 0116

Email: info@max.co.uk

Sito Internet: www.max.co.uk

America

604-601-8000 tel

604-601-8001 fax

info@maximizer.com

www.maximizer.com

Australia, Nuova Zelanda

+61 (0) 2 9957 2011 tel

+61 (0) 2 9957 2711 fax

info@maximizer.com.au

www.maximizer.com.au

Asia

+ (852) 2598 2888 tel

+ (852) 2598 2000 fax

info@maximizer.com.hk

www.maximizer.com.hk