

# NETSUITE CRM



## NETSUITE

NetSuite Una estrategia de ventas, más allá del CRM tradicional.



### CRM ofrece:

- Una visión 360° del cliente
- Un proceso automatizado desde el prospecto hasta la venta.
- Capacidades y funcionalidad para Ecommerce.
- Automatización de Marketing.
- Seguimiento de proyectos integrado.
- Gestión empresarial global: múltiples subsidiarias, multimoneda.
- Gran capacidad de reporte, gráficos e indicadores en tiempo real.
- Integración total con la funcionalidad de ERP de NetSuite.

### Con tan sólo un clic, podrás convertir:

- Una oportunidad de negocio en cotización
- Una oportunidad en pedido
- Una cotización en pedido.



[www.marginit.com](http://www.marginit.com)

## NETSUITE

NetSuite CRM lo resuelve fácilmente...



- Acelera la gestión de pedidos, creando flujos de trabajo que agilicen los procesos de aprobación.
- Realiza el seguimiento de casos de soporte ya sea por producto, cliente, tipo de caso o problema.
- Monitorea la resolución de casos a través de los múltiples gráficos y reportes en tiempo real.
- Automatiza la captura de leads que provengan de distintas fuentes como sitios web, correo electrónico, motores de búsqueda o eventos.



- Realiza de manera ágil y sencilla la gestión de catálogos de productos y servicios.
- NetSuite realiza recomendaciones basadas en los patrones de compra del cliente, lo que facilita el proceso de captura de pedidos.
- Evita errores de captura en las cotizaciones y pedidos incluyendo impuestos que se asignen automáticamente, tarifas de envío, precios y reglas de descuento.

[www.marginit.com](http://www.marginit.com)

## NETSUITE

El acceso móvil de NetSuite te permite trabajar donde quieras, cuando quieras.



- Mantente informado teniendo acceso a los últimos reportes comerciales y métricas.
- Ingresa y actualiza tus datos de venta.
- Gestiona tu agenda de ventas: **calendario, tareas, llamadas.**



**La planeación de actividades comerciales nunca fue tan simple...**

Gracias a la administración por roles de NetSuite, los equipos de ventas, marketing y servicio al cliente, tienen acceso a información clara y oportuna específicamente de su área. Con ello, la evaluación del desempeño y la planificación de sus actividades cotidianas se realiza de manera muy amigable aumentando la productividad de los usuarios.