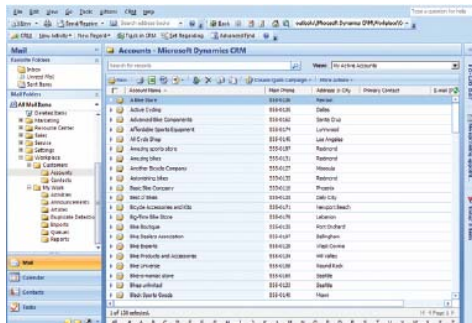


Microsoft Dynamics CRM Vendite, Customer Service e Marketing

Ottieni il massimo dalle Vendite

Aumenta l'efficienza della tua forza vendita:

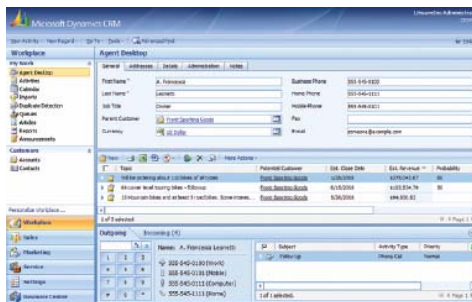
- Informazioni condivise e sempre disponibili (anche fuori ufficio).
- Attività di vendita pianificate e distribuite. Ciclo di vendita sempre sotto controllo: durata, avanzamento, criticità.



Offri un Customer Service all'altezza dei tuoi prodotti

Garantisci ai tuoi clienti un customer service di qualità:

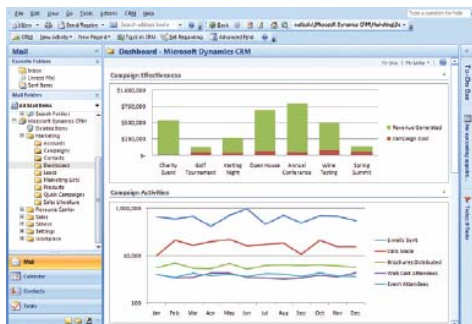
- Informazioni sempre aggiornate sul cliente e sulle sue richieste.
- Knowledge base condivisa per risposte sempre più pronte.
- Strumenti di comunicazione avanzati e integrati con Office.
- Pianificazione delle risorse dedicate.



Trasforma il Marketing in Strategia

Migliora la forza strategica del tuo Marketing:

- Segmentazione e clustering della clientela.
- Campagne mirate.
- Mailing integrati con Outlook e Office.



Tieni sotto controllo i tuoi obiettivi

- Misura i tuoi risultati:
- Ricavi effettivi e previsti.
- Efficacia delle campagne marketing.
- Efficienza del customer service.

Perché una strategia CRM
Per proporre il servizio giusto, al momento giusto, attraverso il canale giusto.

Per strutturare la raccolta di informazioni sui clienti, e conoscere i loro bisogni, costruire l'offerta in base ad essi, valutare la qualità percepita dei prodotti/servizi.

Perché Microsoft CRM

- Perché migliora la produttività
- Perché ha un basso TCO
- Perché è facilmente integrabile
- Perché è facilmente personalizzabile

Certificazioni

Siamo Microsoft Gold Certified Partner per le competenze Learning Solutions, Custom Development Solutions, Information Worker Solutions, Data Management Solutions e Advanced Infrastructure Solutions. Inoltre, siamo Microsoft Certified Business Solutions Partner per l'implementazione di Microsoft Dynamics CRM.

EIDOS è



Essere customer-centric: ecco la sfida

Nel mercato di oggi, le aziende affrontano ogni giorno una nuova sfida. Per vincere, avere un prodotto di qualità non basta più.

Per vincere, è necessario inventare sempre nuovi modi per incontrare il gradimento dei propri clienti potenziali, analizzando e comprendendo i loro bisogni, anzi anticipandoli con prodotti e servizi costruiti su misura.

Ecco perché il consumatore, con le sue caratteristiche sociali ed individuali, con le sue preferenze, aspettative e necessità, deve diventare il centro della strategia: non solo della strategia di vendita, non solo di quella di marketing, ma dell'intera strategia aziendale.



Un'azienda customer-centric è un'azienda che ha accettato la sfida: per lei, il CRM (Customer Relationship Management) non è uno strumento tecnologico di gestione dei clienti, bensì una visione strategica di lungo periodo, un approccio innovativo al proprio ruolo nel mercato.

Oggi il CRM, che in Italia è una disciplina ancora giovane (solo il 25% delle aziende italiane possono definirsi customer-centric, e sono per lo più quelle - giovanissime - del settore TLC), ha bisogno di strumenti aperti, flessibili e integrabili per essere facilmente introdotto in tutte le realtà aziendali, anche le più piccole.

Il successo della strategia dipende da quanto lo strumento scelto riesce a semplificare la tracciatura, il reperimento e la condivisione delle informazioni cruciali sui contatti e sulle sue relazioni con l'azienda; a velocizzare la comunicazione bidirezionale tra l'azienda e il proprio target; a stimolare e strutturare il lavoro di gruppo; a favorire un knowledge working evoluto; a valorizzare le informazioni raccolte per permettere una gestione "intelligente" del ciclo di vendita, a partire dalla registrazione delle opportunità fino alle previsioni di vendita e all'analisi storica dell'andamento del processo.

Perché EIDOS

Come Microsoft Certified Business Solutions Partner, EIDOS fornisce consulenza specializzata su Microsoft Dynamics CRM (precedentemente Microsoft Business Solutions).

Come Microsoft Certified Software Advisor, EIDOS è il partner ideale per guidare i propri Clienti nell'implementazione tecnologica e organizzativa della Soluzione CRM.

Value Proposition

La nostra Missione è fornire servizi professionali informatici, costruendo Fiducia.

Vogliamo che i nostri Clienti si fidino di noi, e che riconoscano il Miglior Costo Totale dei nostri servizi: a parità di prezzo, il valore di ciò che diamo supera quello dei concorrenti, in termini di Alta Affidabilità, Velocità di risposta e Prezzi competitivi.

■ **Alta Affidabilità:** lo dimostrano le numerose referenze di Clienti importanti ed esigenti, le certificazioni Microsoft per l'azienda (5 competenze a livello Gold) e per le nostre Persone (circa 100 professionisti con 500 certificazioni tecniche).

■ **Velocità di risposta:** grazie alla nostra struttura abbastanza grande da poter rispondere a diverse richieste contemporaneamente e abbastanza piccola da restare ancora flessibile, prendiamo in carico le esigenze dei Clienti appena ci vengono comunicate.

■ **Prezzi competitivi:** siamo i primi utenti delle tecnologie che proponiamo; abbiamo sviluppato in casa framework che razionalizzano il processo produttivo, ottimizzandone i costi; usiamo tecniche di project management che ci aiutano a controllare il buon andamento dei progetti. Per questi motivi i nostri prezzi, a parità di servizio fornito, non temono confronti.

Qualità

Dal 1997 EIDOS ha un Sistema Qualità certificato ISO 9001:1994, che nel 2003 è stato riconosciuto conforme a ISO 9001:2000 per i campi applicativi "Progettazione, sviluppo, realizzazione, installazione e manutenzione di soluzioni informatiche: software, infrastrutture IT e e-Learning"; "Erogazione di servizi di manutenzione, assistenza, conduzione tecnica e di gestione operativa delle infrastrutture informatiche e dei sistemi informativi"; "Progettazione ed erogazione di servizi di formazione informatica inclusa l'assistenza agli utenti, anche in modalità e-Learning"; "Erogazione di servizi professionali di consulenza e assistenza informatica di tipo applicativo e sistemistica". Inoltre, nel 2007 EIDOS ha ottenuto la certificazione del proprio sistema secondo la norma SA8000, standard internazionale sulla Responsabilità Sociale.