

# Blumatica CRM: il gestionale cloud ideale per piccole e medie imprese

*Un gestionale cloud che aiuta le piccole e medie imprese a migliorare le relazioni con i clienti, aumentare le vendite e ottimizzare la produttività.*

Il **Customer Relationship Management (CRM)** è un sistema integrato che le imprese utilizzano per gestire ed analizzare le interazioni con i propri clienti e potenziali clienti.

L'obiettivo principale è quello di migliorare le relazioni con i clienti, aumentando la soddisfazione e la fidelizzazione, ed incrementare le vendite e i profitti.

L'obiettivo del **CRM Blumatica** è stato quello di implementare un gestionale che avesse tutte le caratteristiche e le peculiarità richieste per la gestione delle attività di vendita di prodotti/servizi ma che fosse di facile implementazione per imprese non necessariamente strutturate.

Uno dei principali benefici è quello di essere **immediatamente operativi** trattandosi di un'applicazione totalmente web che permette in maniera semplice di gestire gli account ed i permessi per i referenti dell'impresa o per i collaboratori di uno studio.

La definizione di **listini** contenenti i prezzi dei prodotti e/o dei servizi offerti rappresenta un altro grande vantaggio se integrata nell'intero processo di gestione della commessa. Ad ogni voce di costo è possibile indicare delle attività da eseguire, individuare i responsabili e monitorare effort e tempistiche di evasione.

## Quali sono le funzioni principali del CRM?

**Gestione dei contatti:** centralizzare tutte le informazioni relative ai clienti in un unico database, facilitando l'accesso e l'aggiornamento delle informazioni da parte di diversi attori aziendali.

**Tracciamento delle opportunità di vendita:** automatizzare i processi di vendita come il tracciamento delle interazioni con i clienti, la gestione delle opportunità di vendita e la creazione di report.

**Definizione dei preventivi:** elaborare offerte economiche in base ai prodotti/servizi offerti con generazione automatica dei preventivi per il cliente.

**Pianificazione e gestione delle attività della commessa:** gestire e pianificare le attività dei collaboratori in modo efficiente. Grazie a questo sistema, ogni collaboratore può conoscere in tempo reale i propri compiti e le relative scadenze, migliorando la coordinazione e la puntualità.

**Calendario condiviso:** l'utilizzo di un calendario condiviso facilita il monitoraggio delle attività e delle scadenze. Tutti i membri del team possono collaborare, lavorare sullo stesso cliente e seguire lo stato di avanzamento, disponendo delle informazioni più recenti e aggiornate.

**Monitoraggio e Rendicontazione:** lavorando su una piattaforma cloud comune e condivisa, è possibile monitorare lo stato delle attività di ogni collaboratore in qualsiasi momento. Il sistema permette inoltre di generare report dettagliati per la rendicontazione delle attività, garantendo una visione chiara e completa delle operazioni aziendali.

**Analisi e reportistica:** fornire strumenti di reportistica ed analisi che consentono di valutare le performance sull'intera commessa o su una singola risorsa, identificando aree di miglioramento. Questo aiuta ad ottimizzare i processi interni e a garantire la massima efficienza operativa.

## Ideale i consulenti in materia di salute e sicurezza sul lavoro

Tutti i prodotti software Blumatica che permettono di gestire la salute e sicurezza sul lavoro permettono di convogliare elementi utili al CRM. Se, ad esempio, utilizziamo l'applicazione **Blumatica Safety CheckApp** per eseguire i sopralluoghi sulle aziende clienti, possiamo sfruttare il preventivo elaborato a valle del checkup come origine per la generazione delle attività della commessa in CRM, riducendo, così, la mole di lavoro per l'avvio delle attività.

## Quali possono essere gli ulteriori ambiti di utilizzo?

Uno studio associato di ingegneri piuttosto che di avvocati, una piccola e media impresa che ha l'onere di pianificare e gestire le attività e le scadenze associate ai progetti o all'erogazione dei propri prodotti/servizi.

## Integrazione con altri Servizi

Il sistema CRM può integrarsi con altre piattaforme, come **Blumatica Cloudio**, il software gratuito per la gestione dei contatti e delle scadenze. Inoltre, offre un'integrazione avanzata con i servizi Google (Contact, Gmail, Calendar, Document), facilitando ulteriormente la gestione delle informazioni e delle comunicazioni.

# Quali sono i vantaggi nel breve e medio termine?

Identificando le opportunità di vendita e gestendo in maniera efficace il processo di vendita, l'obiettivo atteso è sicuramente l'incremento delle vendite.

Un altro vantaggio sarà dato dalla maggiore efficienza dei collaboratori: automatizzando molti processi, il CRM riduce il carico di lavoro manuale, permettendo ai dipendenti di concentrarsi su attività a maggior valore aggiunto.

Migliorare la gestione delle relazioni con i clienti porta, inoltre, ad una maggiore soddisfazione e fidelizzazione, riducendo il tasso di abbandono.

Nell'era digitale, la gestione delle relazioni con i clienti è diventata un elemento centrale per il successo aziendale. Il Customer Relationship Management rappresenta, quindi, uno strumento indispensabile anche per le piccole e medie imprese che desiderano ottimizzare i propri processi, migliorare l'efficienza operativa ed incrementare i profitti.

E' possibile consultare i dettagli del prodotto accedendo alla pagina [Blumatica CRM](#) del sito Blumatica.

I contenuti presenti sul sito PuntoSicuro non possono essere utilizzati al fine di addestrare sistemi di intelligenza artificiale.

---

[www.puntosicuro.it](http://www.puntosicuro.it)