



Gestión de clientes y/o proveedores - Importe de la ayuda

Segmento III	Segmento II	Segmento I
De 0 a 2 empleados	De 3 a 9 empleados	De 10 a 49 empleados
2.000 euros	2.000 euros	4.000 euros

- **Gestión de clientes:** la solución deberá almacenar y permitir la consulta de datos de cada cliente desde su alta como oportunidad de negocio y la simulación de compra de productos o contratación de servicios.
- **Gestión de Clientes potenciales (Leads):** la solución deberá permitir que se puedan dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads deberán permitir la gestión comercial de los mismos con el objetivo de convertirlos en clientes. La solución incluirá la funcionalidad de parametrización de reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.
- **Gestión de oportunidades:** la solución deberá gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos. Además, la solución contemplará el estado de cada oportunidad (en análisis, oferta presentada, en negociación, ganadas, canceladas, etc.).
- **Acciones o tareas comerciales:** la solución debe ofrecer la posibilidad de crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.
- **Reporting, planificación y seguimiento comercial:** la solución debe ofrecer soluciones de seguimiento mediante indicadores (KPI's), pipeline y otros, con diferentes niveles de agregación de información en función del perfil del usuario de la solución. Deberá ser capaz de generar informes para el seguimiento y monitorización de la actividad comercial, contemplando ratios de eficiencia, estado de fases, pipeline y otros atributos medibles (como productos, cotizaciones, etc.), y según los canales, perfiles, roles y/o fases comerciales. Estos informes podrán mostrar, al menos, datos mensuales, acumulados y/o comparativos entre diferentes ejercicios comerciales.
- **Alertas:** la solución debe permitir visualizar Alertas de Clientes en formato gráfico de diferente tipología (iconos, mensajes emergentes, etc.).
- **Gestión documental:** la solución debe incluir un software para la gestión centralizada de la documentación, capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a la actividad comercial, como los proporcionados por los propios clientes.
- **Diseño Responsive:** la interfaz de la solución debe ser responsive, es decir, debe adaptarse para ser funcional en todo tipo de dispositivos.
- **Integración con diversas plataformas:** disponibilidad de APIs o Web Services para la consolidación de la información y datos de toda la empresa.