

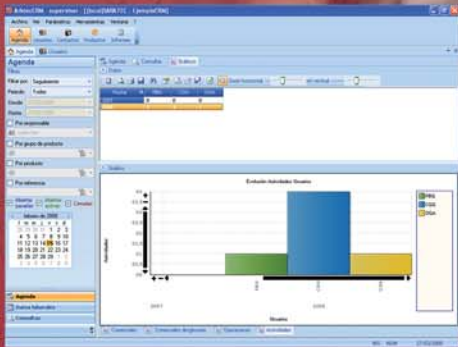
# Arktec

# Constructo

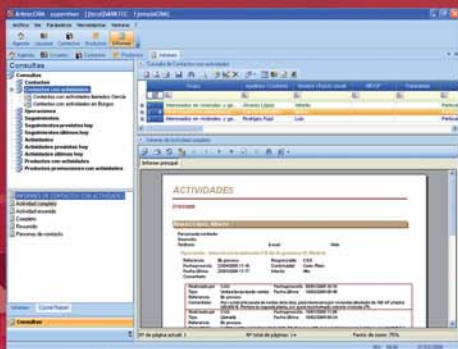
## Promociones: CRM Ventas



CRM, Agenda del equipo comercial



CRM, Rendimiento del equipo comercial



CRM, Informes de cada contacto

### Gestión integrada de promociones

**Constructo Promociones** integra en una única solución todas las tareas necesarias para el estudio y la gestión de promociones inmobiliarias, desde la realización del **Estudio de Viabilidad**, hasta la gestión del proceso de comercialización con una herramienta CRM (Customer Relationship Management).

### Gestión del proceso de ventas: CRM

Para la comercialización de las unidades de venta de la promoción se dispone **Constructo-Promo CRM**, una herramienta integrada de ayuda en el proceso de ventas que permite gestionar las relaciones con los clientes y el equipo comercial. Es posible obtener métricas de la carga de trabajo del equipo, del número de clientes interesados por productos, de las operaciones vendidas y descartadas...

### Acceso centralizado y acceso remoto

Se dispone de una base de datos centralizada, que puede ser consultada en red local o por Internet, que permite conectar diferentes oficinas o puntos de venta al pie de la promoción.

### Optimización del equipo comercial

Cada miembro del equipo comercial dispone en el CRM de una agenda diaria con los contactos a realizar, su historial de contactos y los documentos asociados a cada seguimiento. Existen diferentes perfiles de usuarios seleccionables, pudiendo establecer el supervisor del equipo comercial diferentes permisos para las diferentes tareas.

Se utilizan diferentes perfiles para permitir el acceso a diferentes tareas del CRM, reservando al supervisor del equipo las tareas de mayor responsabilidad.

### Gráficos de rendimiento

Pueden obtenerse para el periodo de tiempo que se desee, los seguimientos realizados por cada miembro del equipo comercial, la previsión del trabajo futuro, el total de ventas previsto y el total realizado.

### Gestión de las Unidades de Venta

Una vez finalizado el **Estudio de Viabilidad**, se pueden incorporar automáticamente al CRM las unidades de venta, a fin de iniciar su comercialización. También es posible definir manualmente las unidades de venta disponibles. El CRM permite estructurar las promociones en un esquema de árbol, y dentro de cada promoción por tipos de unidades de venta: viviendas, locales, trasteros, garajes. Es posible realizar vinculación entre diferentes unidades.

### Importación de contactos

Pueden importarse bases de datos para la realización de acciones de telemarketing, distribuyendo de forma automática los seguimientos entre el equipo comercial.

### Estado de ventas de la promoción

Puede obtenerse de forma instantánea el estado de venta de una promoción: unidades vendidas, reservadas y libres. Igualmente pueden obtenerse avisos programados de la caducidad de las reservas. Su sistema de base de datos permite el acceso local o remoto desde Internet, en tiempo real.

### Información de productos

De forma centralizada, el equipo comercial puede acceder a la información propia de cada unidad de venta: planos, calidades, condiciones de pago.

### Base de contactos

La base de contactos incluye la información de todos los clientes interesados en la promoción. Pueden ser filtrados por áreas geográficas, o por variables personalizadas del usuario.

### Avanzado desarrollo en .NET y SQL

La solución Constructo Promociones está desarrollada con tecnología .NET de Microsoft. Como base de datos se utiliza Microsoft-SQL, suministrándose con el programa MS-SQL Express, que permite gestionar bases de datos de una manera eficiente y segura.

# Arktec

Software para arquitectura,  
ingeniería y construcción

28037 Madrid ■ Cronos, 63 - Edificio Cronos ■ Tel. 91 556 19 92 ■ Fax 91 556 57 68 ■ madrid@arktec.com

08010 Barcelona ■ Bailén, 7 - 3ª A ■ Tel. 93 265 21 84 ■ Fax 93 265 28 69 ■ barna@arktec.com

46002 Valencia ■ Moratín, 17 - 2ª ■ Tel. 96 112 07 20 ■ Fax 96 112 07 05 ■ valencia@arktec.com

11590 México D.F. ■ Leibnitz No 270 - 202 ■ Colonia Nueva Anzures ■ Tel. (55) 5254 1160 ■ Fax (55) 5254 1190 ■ mexico@arktec.com

1050-165 Lisboa ■ Av. Miguel Bombarda, 36 - Edificio Presidente - 11ª A ■ Tel. 21 793 27 55 ■ Fax 21 793 81 83 ■ lisboa@arktec.com