



Integrar un software de Gestión Hotelera como **dataHotel** con una aplicación para la **Gestión de Clientes CRM**, es parte de una estrategia de negocio centrada en el cliente. Se debe recopilar la mayor cantidad de información posible sobre los clientes para poder dar valor a la oferta y adelantarse mejorando la calidad en la atención.

VENTAJAS:

MÁS CONTROL	MÁS CLIENTES	MÁS BENEFICIOS
El sistema sincroniza los clientes con el software CRM, proporcionando un conocimiento profundo de cada cliente.	Ya que dispone de programas de fidelización que podrás personalizar para tus clientes y que incrementará el reconocimiento de tu imagen.	Con información inteligente y potentes herramientas de marketing, los comerciales harán un seguimiento eficiente de cada cliente potencial y generará más ventas

VENTAS

Sage CRM aporta las herramientas que ayudarán a la organización de ventas al máximo, sus herramientas de productividad permiten que los comerciales se centren en su misión principal.

- ↪ Previsión de ventas y Reporting
- ↪ Gestión de las oportunidades y prospects
- ↪ Construcción y seguimiento de las relaciones con los clientes
- ↪ Gestión de la actividad comercial
- ↪ Gestión de territorios y reasignaciones masivas
- ↪ Integración avanzada con Outlook
- ↪ Reporting gráfico
- ↪ Gestión de ofertas y pedidos.
- ↪ Optimización de la gestión del tiempo.
- ↪ Gestión de acciones masivas.
- ↪ Acceso "anywhere anytime".
- ↪ Cuadro de Mando personalizado
- ↪ Búsqueda avanzada.



MARKETING

Sage CRM proporciona a los equipos de ventas acceso en tiempo real a los últimos prospectos y campañas de marketing manteniéndoles informados de todos los pasos realizados.

- ↪ Gestión de campañas
- ↪ Gestión de referencias
- ↪ Gestión de correos electrónicos
- ↪ Segmentación y grupos, por tipo cliente, días de hospedaje...
- ↪ Gestión de llamadas salientes
- ↪ CTI
- ↪ Reporting de campañas
- ↪ Herramientas de diseño y creación de E-mails.
- ↪ Herramientas de gestión de listados.
- ↪ Análisis de los resultados.



SEGUIMIENTO DE INCIDENCIAS

No se pierde nunca una incidencia, gracias al seguimiento y registro de todas las peticiones de servicio a través de todas las etapas del proceso de respuesta.

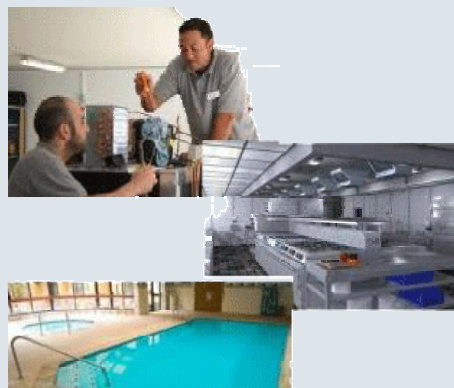
- ↪ Gestión de incidencias
- ↪ Conocimiento corporativo y manual de buenas prácticas
- ↪ Actividades y comunicaciones
- ↪ Informes
- ↪ Gestión del conocimiento
- ↪ Portales de clientes
- ↪ Escalado y notificación



GESTIÓN DEL MANTENIMIENTO

Todo Hotel requiere un mantenimiento de sus instalaciones, CRM te unifica todo en una única gestión con una solución para la gestión del mantenimiento, algunas de sus principales ventajas son:

- ↪ Mejora en el control de los costes.
- ↪ Reducción de los gastos de subcontratación.
- ↪ Aumento de la tasa de disponibilidad.
- ↪ Fiabilidad de los equipamientos.
- ↪ Mejora en los tiempos de mantenimiento.
- ↪ Facilitar la toma de decisiones gracias a sus indicadores.



CRM es una de las herramientas más solicitadas actualmente por la dirección de un hotel. El sector hotelero se basa en la competitividad, innovación y respuesta a la necesidad del cliente, el cual es el principal objetivo de cualquier hotel. Por ello la implementación de una herramienta como CRM permite explotar **los datos de los clientes registrados en su base de datos**, ayuda principalmente al departamento comercial del hotel en el desarrollo de campañas de marketing, en la gestión de su relación con clientes, agentes y turoperadores y en el establecimiento de programas de fidelización.