



METIDE
software, web & mobile

MOBILE PIPELINE

Lo strumento mobile per gestire al meglio le trattative commerciali
L'agente di vendita registra al volo gli esiti degli incontri
Pipeline sempre aggiornata e integrata al CRM aziendale

LA PIPELINE IN TASCA

Mobile pipeline è l'app per l'agente di vendita che consente di aggiornare lo stato delle opportunità in maniera immediata
Aggiornare il CRM non è mai stato così semplice; il sistema aiuta l'agente a condividere le informazioni essenziali al termine degli incontri.

PERCHÈ UN'APP?

Lo smartphone diventa lo strumento di lavoro della tua rete vendita: l'agente aggiorna in tempo reale la pipeline aziendale registrando gli esiti degli appuntamenti commerciali. Al termine di ogni incontro una notifica richiede all'utente di compilare un veloce formulario, di aggiornare i forecast e di programmare le prossime azioni. Grazie alla semplicità dell'interfaccia l'operazione è veloce e viene trasmessa in tempo reale al CRM. L'app consente inoltre di consultare in mobilità le offerte in uscita, gli appuntamenti fissati e lo stato delle trattative con ogni cliente.

FUNZIONALITÀ

NOTIFICHE

Una notifica ricorda di compilare il risultato dell'appuntamento appena concluso.

CALENDARIO

Visualizza il piano completo degli appuntamenti in programma.

NOTE

Gestisci appunti e accordi tramite documenti di testo direttamente sullo smartphone.

PROMEMORIA

Crea eventi sul calendario per pianificare recall, secondi appuntamenti e programmare azioni commerciali.

VANTAGGI PER IL TUO BUSINESS

Il CRM aziendale viene aggiornato in tempo reale

Tieni sotto controllo il risultato del tuo team

Notifiche al termine degli appuntamenti per non perdere alcun dato

Statistiche di risultato sempre a disposizione

Pianifica le azioni e controlla il calendario appuntamenti

Visualizza report sul fatturato

Consulta statistiche sui prodotti più venduti

