

SFA vs CRM

De ce este nevoie de o soluție Sales Force Automation?

Sales Force Automation (SFA) și **Customer Relationship Management (CRM)** sunt două tipuri de software utilizate în mod frecvent în contextul vânzărilor și relațiilor cu clienții, dar au scopuri diferite. Iată diferențele principale și modurile în care pot fi integrate:

SFA

Aplicațiile **Sales Force Automation** se concentrează pe automatizarea și optimizarea proceselor de vânzări, de la gestionarea lead-urilor și a oportunităților până la gestionarea comenzilor și raportarea vânzărilor.

Scop

Un software **Customer Relation Management** este mai amplu și se axează pe gestionarea și dezvoltarea relațiilor cu clienții pe toate etapele ciclului de viață al clienților, pe vânzări, marketing și suport.

- Urmărirea **oportunităților**
- Prognoza **vânzărilor**
- Automatizarea **proceselor de vânzare**
- Gestionarea **stocurilor**
- **Rapoarte și analize** de vânzări

Funcționalități cheie

- Gestionarea **lead-urilor**
- Urmărirea **oportunităților**
- Prognoza **vânzărilor**
- **Automatizarea proceselor** de vânzare
- Gestionarea **stocurilor**
- **Rapoarte și analize** de vânzări

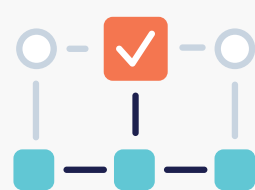
Entersoft Mobile® SFA ajută la optimizarea performanței echipei de vânzări, la scurtarea ciclului de vânzare, optimizarea serviciilor personalizate pentru clienți și la luarea deciziilor rapide bazate pe informații imediate.

Beneficii

Entersoft® CRM ajută la construirea unor relații mai puternice cu clienții, la personalizarea interacțiunilor cu aceștia, la îmbunătățirea satisfacției și loialității clienților și la gestionarea eficientă a tuturor interacțiunilor cu clienții.

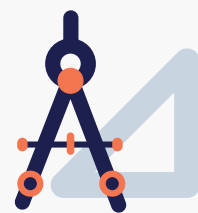
Integrarea Entersoft Mobile® SFA și Entersoft® CRM oferă avantaje semnificative, deoarece permite o gestionare mai eficientă a ciclului de viață al clienților și o coordonare mai bună între departamentele de **vânzări, marketing și suport**.

Pentru a valorifica pe deplin o soluție de automatizare a vânzărilor, soluția software trebuie să fie integrată cu sistemul de back office existent. **Entersoft Mobile® SFA** poate fi pe deplin integrat cu soluțiile **ERP** și/sau **CRM** existente și poate deveni singura sursă de informații accesată de echipa de vânzări la nivel de companie.



Sincronizarea datelor între cele două sisteme este crucială. Trebuie să vă asigurați că datele privind clienții, oportunitățile și activitățile de vânzare sunt aliniate între **SFA** și **CRM** pentru a preveni duplicarea informațiilor și pentru a menține coerența datelor.

Este esențială instruirea utilizatorilor pentru gestionarea și utilizarea **sistemelor integrate**. Comunicarea eficientă cu echipa și asigurarea unei formări adecvate reprezintă factori-cheie în optimizarea beneficiilor aduse de integrare.



Beneficii aduse de Integrarea SFA & CRM



Viziune completă asupra clienților și a datelor de vânzări



Coordonare facilă a eforturilor de vânzare și marketing



Gestionare îmbunătățită a relațiilor cu clienții

Alegerea soluțiilor depinde în principal de cerințele și scopurile specifice companiei și de sistemele pe care acesta le utilizează sau dorește să le implementeze.