

AGREGUE VALOR AO SEU NEGÓCIO



CONHEÇA SEU CLIENTE

INFORMAÇÃO É LUCRO

O e-Lever propõe uma quebra do modelo de relacionamento fornecedor x cliente para um modelo de parceria com um envolvimento total nas operações do Cliente.

A solução e-Lever é um conjunto de conhecimentos apoiados por soluções muito bem desenvolvidas de Hardware e Software, e com os serviços especializados de consultores para levar esse conhecimento de forma objetiva ao seu negócio.

Tudo isso está ao seu alcance e será facilmente viabilizado na sua empresa, graças a otimização e os custos reduzidos da implantação dessa solução.

Aplicando a integração e a convergência dos conceitos, técnicas mais atuais de Marketing e as mais avançadas ferramentas de Tecnologia de Informática e de Comunicação; a solução **e-Lever** proporcionará:

- A integração de todas as informações do Cliente em um único Banco de Dados,
- Um conhecimento do negócio do Cliente, seus produtos, seu mercado e onde é aplicado cada item,
- Melhor atendimento com o atendente tendo informações do perfil de compra e todo o conhecimento do cliente no momento da compra, através do conceito de "Pedido Ideal".

Tecnologia e Mobilidade via WEB

Desenvolvido com a mais alta e moderna tecnologia, o **e-Lever** possui interface web e conta com diversos módulos. Estes são integrados conforme a necessidade do Cliente. O uso dessas tecnologias permite maior controle e acompanhamento em tempo real através de relatórios gerenciais e estatísticos.

Módulos do Sistema

Vendas

Com o Sistema **e-Lever**, o atendente possui ferramentas para maior interação e agilidade no atendimento.

É possível verificar o histórico de cotações e pedidos e o perfil do cliente, possibilitando o aumento das vendas através do controle total das oportunidades e das informações.

O Sistema fornece o pedido ideal e o potencial de vendas, tornando possível negociar o Up Selling e o Cross Selling, a partir dos dados inseridos, o **e-Lever** calcula as quantidades e disponibiliza o orçamento.

Possibilidade para atualizar o Banco de Dados, com informações da concorrência e a participação de cada um, disponibilizando informações para preparar campanhas de marketing com maior eficiência e eficácia.

Pós-Vendas

No **e-Lever** é possível gerar agenda de contato pós-venda nas seguintes ocasiões:

- Quando houver mudança na data de entrega do pedido;
- Quando o faturamento for efetuado e ter a data de entrega definida;
- Para telemarketing ativo, após 2 dias da entrega da mercadoria, executando script dinâmico.

Oferecendo um atendimento mais eficaz, proporcionando a satisfação do cliente.

Histórico de Relacionamento

Todo o histórico de relacionamento com o cliente é armazenado, em um Banco de Dados Central, para obter maior produtividade dos processos através das informações.

É possível desenvolver planos de vendas inteligentes, criar mensagens e campanhas de marketing com maior eficiência.

Conhecendo o perfil dos clientes, é possível direcionar a comunicação e criar uma sintonia no atendimento, estabelecendo um relacionamento personalizado.

Workflow

Através de ações programadas é possível oferecer um atendimento personalizado, maior controle e otimização dos processos, reduzindo o tempo de execução das tarefas, garantindo maior satisfação e fidelidade dos clientes.

- Geração de agenda para o telemarketing ativo;
- Acompanhamento de pendências;
- Ações programadas pós-vendas;
- Acompanhamento de chamados pendentes.

Benefícios do e-Lever

- Utilização de informações para gerar oportunidade;
- Melhoria da interação com o Cliente;
- Maior agilidade para resolução de problemas;
- Otimização da produtividade de vendas;
- Maior controle e acompanhamento do setor.

SAC

O Sistema **e-Lever**, registra os chamados dos clientes, distribuidores e representantes e encaminha para a área competente.

É possível acompanhar todo o processo; desde o atendimento até a solução dos chamados, gerando informações para acompanhamento de pendências; oferecendo maior agilidade e controle dos processos.