



# Perché usare un CRM per gestire il business?

## **Cogito**

Andrea Pavan  
andrea.pavan@cogitoweb.it

## **MyNet**

Manuele Ceschia  
mc@apmynet.it



# Chi è **COGITO**

*Cogito è una software house di alto profilo che si occupa principalmente della progettazione di sistemi gestionali complessi orientati all'automazione industriale, all'analisi e al controllo dei processi di produzione.*

## **Coral MORE**

La soluzione avanzata per il controllo manageriale e direzionale

## **JIT40**

Il software di controllo e gestione per le lavanderie 4.0

## **Software verticali**

Soluzioni altamente specializzate per rispondere a esigenze uniche e specifiche

## **DGCHECK**

Il servizio di consulenza specialistico per la trasformazione digitale

[Vai al sito web](#)

# Chi è MyNet

*MyNet è una start up innovativa che crede con forza nei valori di trasparenza e sostenibilità sociale ed ambiente.*

*Strutturato a moduli e composto da varie funzionalità personalizzabili, MyNet è un software per la gestione delle risorse umane pronto in 24 ore. Permette di avere la situazione aziendale sotto controllo in tempo reale per gestire al meglio il cuore di ogni business: le persone.*

*MyNet è uno strumento facile da usare per tutti e altamente personalizzabile sia nell'interfaccia grafica, che si coordina all'immagine aziendale, sia nelle funzionalità grazie ad una struttura a moduli che risponde ad ogni esigenza aziendale.*

[Vai al sito web](#)



# // CRM

*Il Customer Relationship Management (CRM) è il tool per aziende che gestisce in maniera efficace la tua relazione con i clienti.*



*Organizza le informazioni provenienti da differenti canali e analizza i dati raccolti: così hai la garanzia di compiere sempre l'azione strategica più efficace per aumentare il fatturato e innalzare il livello di customer satisfaction.*



# // CRM

*Il CRM è il riflesso e proiezione della vision aziendale, del suo modo di integrare i processi interni e di comunicare.*



*L'automazione e la precisione che caratterizzano questo strumento consentono di ottimizzare i tempi di lavoro e mantenere il controllo sull'intero processo di acquisizione e fidelizzazione del cliente.*

# Il processo di vendita aziendale



- ❖ **Acquisizione di un nuovo contatto**
- ❖ **Organizzare le informazioni di contatto:** Di quali informazioni ho bisogno per classificare il mio prospect
- ❖ **Vendita e gestione del cliente:** gestione dei lead e del flusso di vendita per chiudere la vendita
- ❖ **Nurturing:** Gestione del cliente nel tempo

# *Il caso* **MyNet**

- ❖ **Panoramica di un flusso di vendita**
- ❖ **La gestione del team di vendita delle fasi**
- ❖ **Generazione di un contatto e inserimento delle informazioni importanti per il tuo business**
- ❖ **Email marketing**

# Il caso MyNet

*L'esigenza espressa da MyNet era quella di poter disporre di un software di gestione aziendale che, oltre alle classiche funzionalità di un moderno ERP (gestione dei processi di vendita, acquisti, contabilità e amministrazione), offrisse funzionalità molto potenziate a supporto dei processi commerciali e di vendita.*

*Il desiderio, nello specifico, era per una soluzione integrata, completa in sé stessa, che non richiedesse quindi lo sviluppo di connettori e interfacce per l'interscambio con sistemi terzi ed esterni.*





# Demo LIVE



**COGITO**  
PROCESS AUTOMATION

# Grazie per l'attenzione.

## **Cogito**

Andrea Pavan

[andrea.pavan@cogitoweb.it](mailto:andrea.pavan@cogitoweb.it)

## **MyNet**

Manuele Ceschia

[mc@appmynet.it](mailto:mc@appmynet.it)



Questa produzione è stata realizzata seguendo tutte le misure di prevenzione. L'intero cast ha utilizzato adeguati dispositivi di protezione individuale durante le riprese.