



Gestión integrada de Cámaras de Comercio con





Una solución orientada a una Gestión Eficaz de Cámaras de Comercio y a la aportación de alto valor a los asociados.



El éxito en la gestión de una Cámara de Comercio radica en su capacidad de impulsar la actividad comercial de una determinada región, aportando valor a sus asociados de forma continuada y tangible, a través de servicios capaces de potenciar su negocio y acciones para la defensa de sus intereses y actividades empresariales.

Con la Solución de Gestión Avanzada para Cámaras de Comercio desarrollada por Qurius, dispone de una herramienta ágil y versátil que cubre desde los procesos internos y actividades comerciales a todos los servicios para asociados de una Cámara: comunicaciones, consultas, eventos, seminarios, suscripciones, encuestas, etc...

Así, Microsoft Dynamics CRM para la Gestión Avanzada de Cámaras de Comercio, permite un estrecho seguimiento de las necesidades de las empresas, y la transformación por la Cámara en soluciones, propuestas y pedidos, de una forma integrada y transparente. Entre las áreas cubiertas por Microsoft Dynamics CRM para Cámaras de Comercio destacan:

- ▶ Gestión Comercial del territorio y Directorio de Empresas
- ▶ Consultas y Base de Datos de Conocimiento
- ▶ Gestión de actividades de Formación
- ▶ Gestión de Eventos
- ▶ Suscripciones a Newsletters y otras publicaciones de la Cámara
- ▶ Encuestas a asociados
- ▶ Análítica y Reporting, herramientas sencillas y potentes de segmentación
- ▶ Integración con soluciones de gestión y de back-office / facturación

Gestión de Formación

Las Cámaras de Comercio, conscientes de la importancia del proceso de formación para crecimiento y desarrollo de las regiones, colaboran y realizan cursos y actividades formativas para empresas, empresarios y ciudadanos con el objetivo de garantizar la expansión y desarrollo económico y productivo de cada territorio.

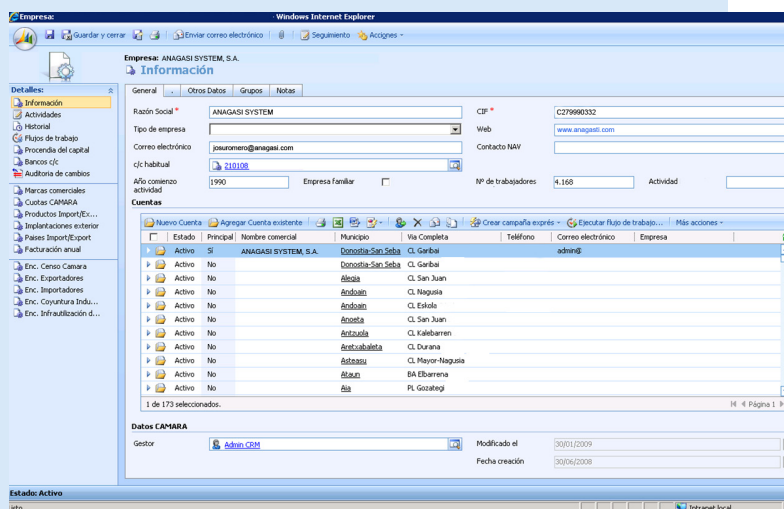
La solución Microsoft Dynamics CRM permite a las Cámaras crear y realizar un seguimiento de los cursos de formación, gestionar los datos de los asistentes, así como facilitar la gestión de los procesos de facturación y cobro de los mismos.

Gestión de comunicados

Las herramientas de comunicación de Dynamics ponen a su alcance todo lo necesario para realizar campañas de comunicación que le permitan establecer una relación más cercana con las empresas y ciudadanos y mantenerlos informados sobre los servicios, cursos de formación y acciones llevadas a cabo por la Cámara. Desde el proceso de distribución de comunicados de interés hasta el envío de boletines online y el seguimiento de los resultados, queda totalmente automatizado. Además, podrá mantener la trazabilidad de las respuestas y programar de forma automática las actividades de seguimiento necesarias.

Gestión de Consultas

La gestión y canalización de las consultas de los ciudadanos o empresas del territorio dirigidas a la Cámara para su resolución, es una de las tareas que requieren más una importante dedicación por parte de la Cámara con el fin de ofrecer el mejor servicio. La Solución Microsoft Dynamics para Cámaras de Comercio facilita esta gestión, estandarizando la información de las consultas, generando flujos de trabajo automáticos para su resolución, consiguiendo así, gracias a la Base de Conocimiento, una respuesta cada vez más ágil, estandarizada y confirmada por la organización.



Información centralizada del Directorio Empresarial. Gestión Comercial

Mantenga en un único sistema toda la información actualizada de las empresas y organizaciones que desarrollan su actividad productiva en el territorio. Desde la información relativa a la actividad de las empresas, a datos de facturación, exportación, importación, certificaciones, marcas comerciales, cuotas anuales satisfechas y cualquier tipo de documentación asociada. De esta forma conseguirá información centralizada y fiable permitiendo una mayor agilidad y análisis exhaustivos de la información.

Explotación y segmentación de datos

Con herramientas sencillas, potentes e intuitivas podrá realizar segmentaciones de datos, creación de listas, análisis de mercado. La solución Microsoft Dynamics le permitirá explotar los datos para generar de Bases de datos segmentadas, además de detectar la información duplicada y visualizar los contactos por cargos y departamentos.

Integración

Microsoft Dynamics CRM es una solución completa que le permite la total integración entre la administración de la facturación y conexión con sistemas de gestión externos de todos aquellos servicios prestados que desencadenan una contraprestación económica (asistencias a cursos, misiones, boletines de pago...). Con Microsoft Dynamics CRM tendrá una solución que integra la información de diversos orígenes de datos y que está completamente abierta a otras aplicaciones utilizando los estándares de desarrollo ASP.NET.

Gestión de Jornadas, Ponencias y Congresos

Para los responsables de la gestión de eventos que deben organizar jornadas, ponencias, congresos, ferias, etc., Microsoft Dynamics permite gestionar automáticamente la agenda de eventos, la creación de mailings para grupos específicos de interés, el envío de invitaciones, así como enviar recordatorios, realizar el registro automático desde su web, llevar a cabo el seguimiento de asistencia, además de poder realizar un análisis completo y medición de resultados de los eventos organizados al final de cada jornada.

Principales Características de la solución de Microsoft Dynamics CRM:

- ▶ Microsoft Dynamics CRM permite recoger en un sistema único gran cantidad de información relacionada con los clientes, conformando un repositorio único de información para toda la organización.
- ▶ Gestión integrada de todas las entidades relacionadas con la Cámara: Empresas, Ubicaciones, Contactos, Oportunidades, Eventos, Cursos, Misiones...
- ▶ La solución permite al equipo comercial disponer de una solución integrada de ventas y comunicaciones, permitiendo gestionar sus ciclos de venta y comunicaciones con clientes potenciales de forma integrada, con altos índices de adopción y utilización del software.
- ▶ “Trabaja como tú lo haces”: Microsoft Dynamics CRM está integrado con Outlook y otras aplicaciones Microsoft Office como Microsoft Excel o Microsoft Word, lo que permite a los usuarios familiarizados una adaptación ágil y rápida al nuevo entorno.
- ▶ Permite integrar con los diversos orígenes de datos a través de los que las Cámaras de comercio alimentan sus sistemas de información.
- ▶ Microsoft Dynamics CRM es una herramienta muy flexible que, no sólo permite adaptarse a la estructura y procesos actuales, si no que permite evolucionar a la vez que lo hacen las necesidades cambiantes.
- ▶ Analítica y Reporting, herramientas sencillas y potentes de segmentación.
- ▶ Acceso remoto: posibilidad de trabajar de forma remota, además de con y sin conexión

Qurius es un proveedor especializado en soluciones de tecnología aplicadas a la mejora empresarial. Desde sus oficinas en toda Europa proporciona servicios de consultoría de implantación de sistemas de gestión empresarial, arquitectura de sistemas e infraestructuras, incluyendo outsourcing, mantenimiento y soporte.

Asimismo, Qurius proporciona servicios de formación oficiales Microsoft a Partners y usuarios finales. La compañía cuenta con cerca de 1.000 empleados en 10 países y está centrada en Holanda, en donde cotiza en la Bolsa Euronext de Amsterdam desde 1998.

En España, Qurius cuenta con 180 empleados y oficinas en Barcelona, Bilbao, Madrid, Valencia y Vigo, desde donde da servicio a sus más de 300 clientes. Desde sus oficinas de Bélgica, Dinamarca, Alemania, Austria, Italia, Holanda, Noruega,

España, Suecia y el Reino Unido, da servicio a más de 2.800 clientes.

Las soluciones de Qurius se basan principalmente en tecnología Microsoft, desde las soluciones de gestión Microsoft Dynamics a su integración con todo el ecosistema de aplicaciones Microsoft, contando asimismo con una importante base instalada de clientes Infor ERP LN (antes Baan).

Qurius es el primer proveedor de soluciones Microsoft Dynamics en España y Europa, y fue reconocida en 2007 con el premio al Partner del Año Microsoft Dynamics. La compañía cuenta con 9 competencias en el máximo nivel del ecosistema de Partners Microsoft, los Gold Partners, y pertenece al Microsoft Inner Circle y al Microsoft President's Club, las comunidades de mayor cercanía al fabricante en el ecosistema de Partners de la firma de Redmond.



Microsoft Business Solutions
Business Intelligence
Information Worker Solutions
Learning Solutions
Data Management Solutions



Qurius Spain · Barcelona · Bilbao · Madrid · Valencia · Vigo
Telf. atención público: 902 14 14 14 · eMail: info.es@qurius.com