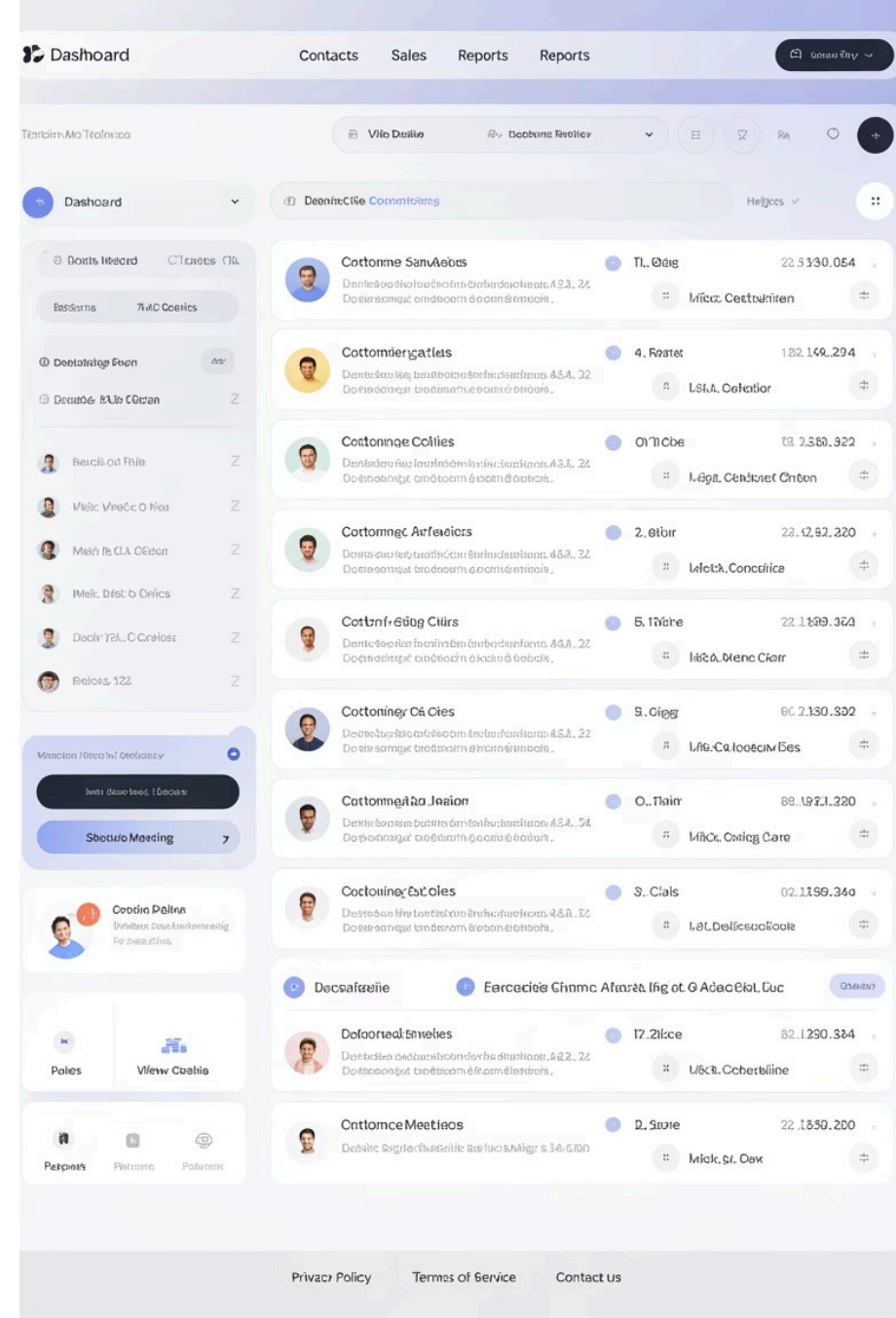


Cómo usar CRM para documentar interacciones

Utilizar un CRM (Customer Relationship Management) para documentar interacciones permite registrar, organizar y dar seguimiento a toda la comunicación con los clientes desde una plataforma centralizada. Esto incluye correos, llamadas, chats y reuniones, garantizando un historial accesible, coherente y útil para tomar decisiones estratégicas.



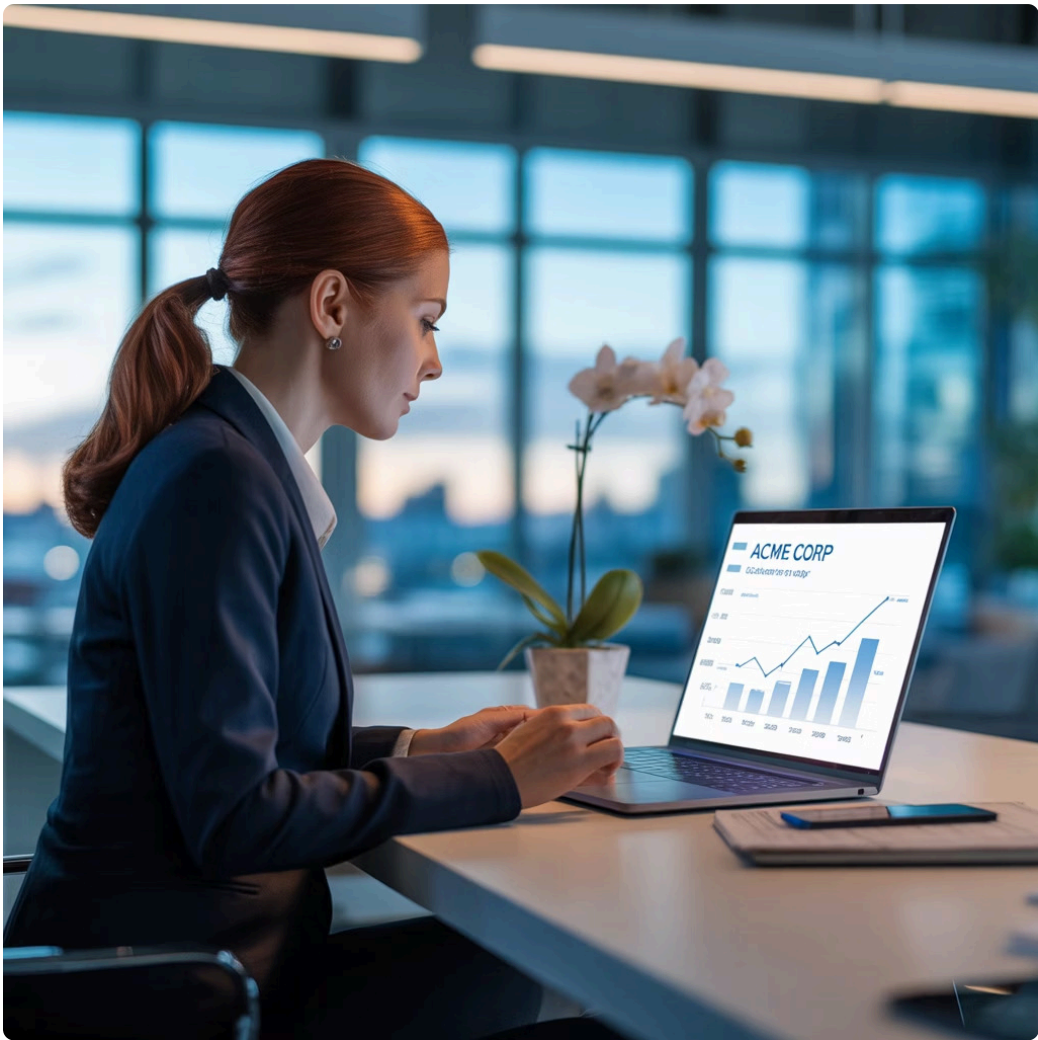
Caso de estudio y proceso de documentación

🧩 Caso de estudio: Cliente exigente

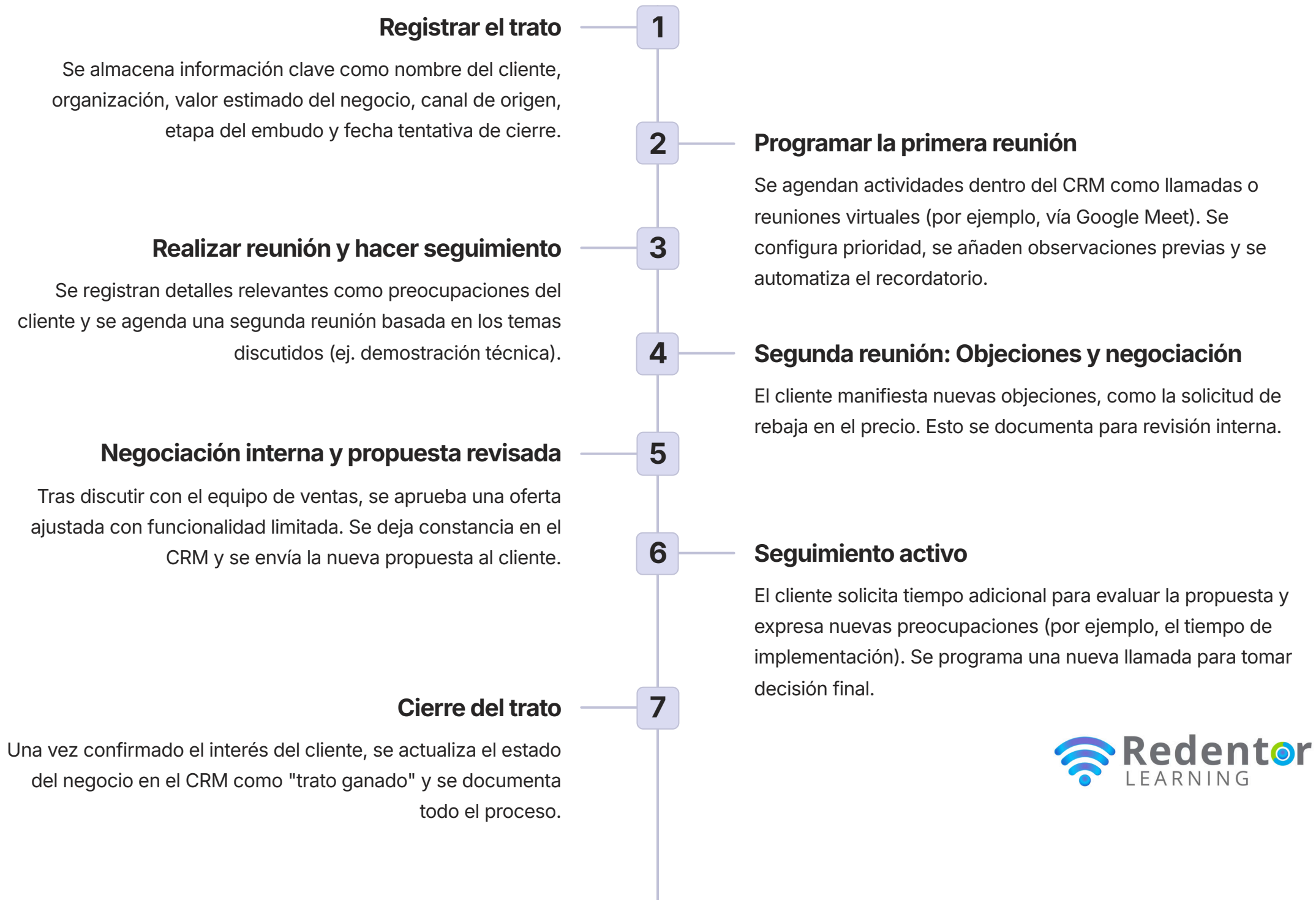
Cliente: Technova Solution

Contacto: Jorge Martínez, Gerente de TI

Perfil: Cliente crítico y exigente, ha rechazado múltiples propuestas por motivos de costo y funcionalidad. Aun así, muestra interés en soluciones robustas.



🔧 Pasos para documentar y gestionar en CRM (Pipedrive)



Beneficios del uso de CRM

El uso adecuado de un CRM para documentar interacciones con clientes ofrece múltiples ventajas para las organizaciones:

1

Organización del proceso de ventas

Mejora la **organización del proceso de ventas**, permitiendo un seguimiento estructurado de cada oportunidad.

2

Registro completo

Asegura un **registro completo de cada interacción**, evitando pérdida de información importante.

3

Mayor agilidad y personalización

Permite **responder con mayor agilidad y personalización** a las necesidades específicas de cada cliente.

4

Decisiones estratégicas

Facilita la **toma de decisiones estratégicas** basadas en datos reales y no en suposiciones.

5

Cierre estructurado

Contribuye a **cerrar tratos de forma estructurada** incluso en situaciones difíciles como el caso de estudio presentado.