



Introduzione

CRM è l'acronimo di **Customer Relationship Management** ed è lo strumento che permette di gestire il patrimonio più importante di un'azienda, ovvero le informazioni sui propri clienti, fornitori e altri partner aziendali.

Il CRM aiuta a costruire relazioni personalizzate e di lungo periodo con i propri clienti.

I vantaggi di utilizzare un CRM si riflettono su due componenti: relazioni con i clienti e organizzazione aziendale.

Panorama delle soluzioni di mercato

Attualmente esiste una offerta molto diversificata di soluzioni CRM, proposte sia in cloud che on-premise, che sostanzialmente soddisfano le stesse aree funzionali e processi.

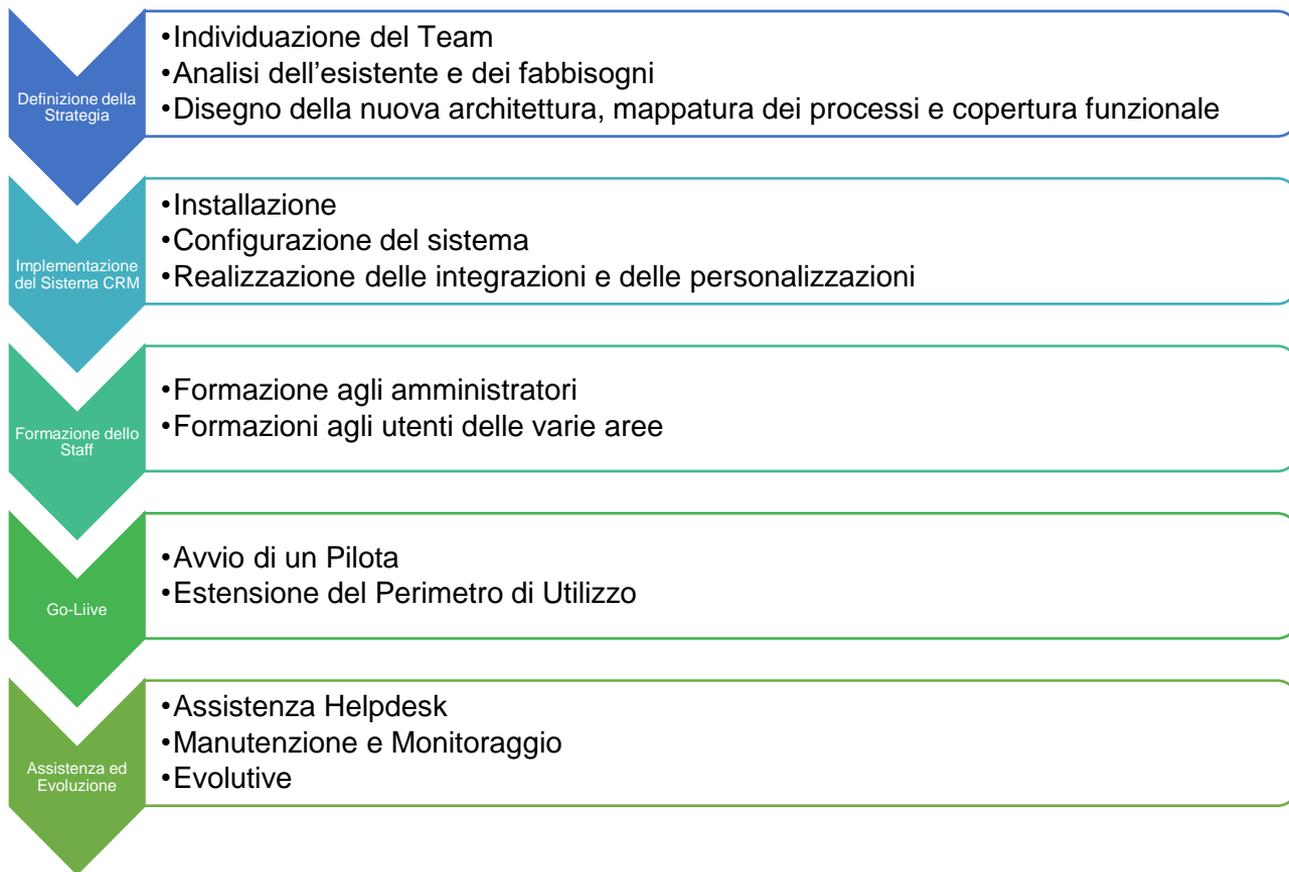


Progetto CRM Efficace

Durante (e anche dopo) l'implementazione di un CRM è essenziale considerare il fatto che il vero successo dello stesso progetto CRM è strettamente correlato a una **serie di fattori indipendenti dalla scelta della tecnologia che si andrà ad adottare**, come la comprensione delle esigenze aziendali (e degli obiettivi futuri), i cicli di sviluppo e il coinvolgimento degli utenti.

Priorità assoluta alle esigenze delle aziende e ai bisogni delle persone che operano al loro interno.

5 Fasi di un Progetto CRM



Progetto vs Prodotto

In funzione delle esigenze e degli obiettivi da raggiungere, **i costi di licenza della soluzione tecnologica che si vuole adottare potrebbero sottrarre ingenti risorse** alla parte di progetto, integrazione e personalizzazione del sistema, specie nel caso in cui vi sia un numero elevato di utenti (cosa assai frequente in ambito CRM).

Progetto



Costi di Licenza

Azzerare i Costi di Licenza con l'Open Source

L'open source è ormai presente in tutte le aree IT

The image displays a collection of open-source logos organized into several categories:

- Linux Distributions & Virtualization:** Red Hat, ubuntu, SUSE, KVM, Linux Community Versions (debian, alpine, gentoo linux, ClefOS, fedora), Networking & Monitoring (NGINX, HAProxy, MESOS, Prometheus, ZABBIX, ZooKeeper, etcd, Caddy, CoreDNS).
- Cloud & Container Services:** docker, LXD, openstack, kubernetes, minikube, HELM, APACHE HTTP SERVER PROJECT, okd, OPENS SHIFT, MARATHON, docker Compose, Sysdig, Terraform, kata containers, podman, KUBE ROULER, Knative, Kong.
- Languages, Runtimes, Frameworks:** python, Java, JS, Scala, Open Liberty, Ruby, node, GO, Erlang, php, pypy, OpenJ9, RAILS, OpenJDK, Perl, OCaml, Clojure, GCC, TensorFlow, Apache Tomcat, BASH, WildFly, JRuby, HYPERLEDGER FABRIC.
- DevOps/Automation:** CHEF, puppet, Jenkins, ANTLR, JMeter, GitLab RUNNER, Travis CI, Maven, Gradle, SALTSTACK, Zowe, Middleware & others (ACTIVE MQ, RabbitMQ, Camel, APACHE GEODE, HIBERNATE, WORDPRESS, remine, Drupal, Istio, muleESB, mosquitto, Doxygen).
- Big Data, Observability, Analytics:** Flink, Solr, splunk, kafka, spark, fluentd, Ignite, Grafana, logstash, matomo, elasticsearch, APACHE STORM, cassandra, kibana, Databases & Storage (CouchDB, mongoDB, MariaDB, RethinkDB, redis, PostgreSQL, MySQL, GlusterFS, SCYLLA, Couchbase, influxdb, Memcached, CockroachDB).



Vtiger è un CRM open source affidabile e completo che offre numerose opportunità, supportato da una comunità di decine di migliaia di imprese, da centinaia di migliaia di utenti, innumerevoli sviluppatori e partner.

Dotato di decine di moduli applicativi e di tools, tradotto in decine di lingue, Vtiger CRM è oggi il più fruibile, il più flessibile, il più potente CRM open source disponibile per le aziende, con più di **5 milioni di downloads**.



Un CRM «libero da catene»



Indipendente dal Venditore

(Attiva comunità di partner)

Zero Costi di Licenza

(Senza limiti sul numero di Utenti)

Disponibile in Cloud e On-Premise

Funzionalmente Completo

Liberamente personalizzabile

Internazionale



Un CRM riconosciuto come leader



SoftwareAdvice – Front Runner



Leader G2 - Inverno



GetApp – Leader di categoria



Capterra – Lista ristretta



4.3/5



4.3/5

Gartner



4.4/5

Capterra



4.3/5

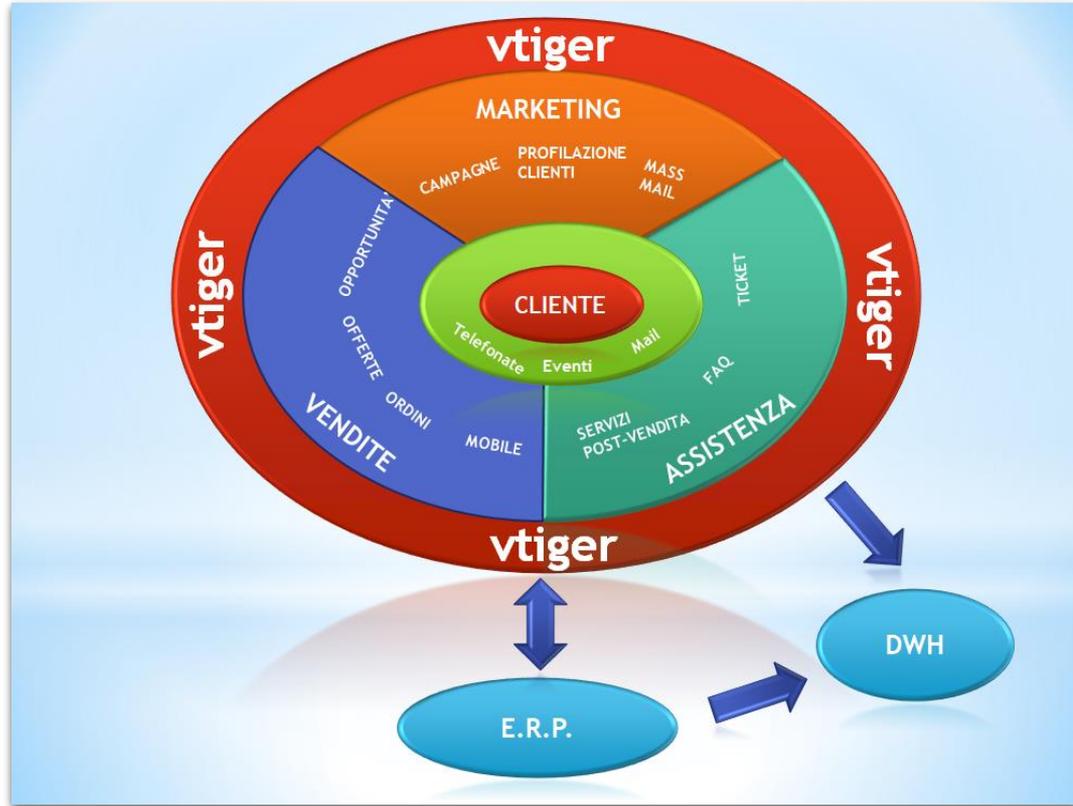
Trustpilot



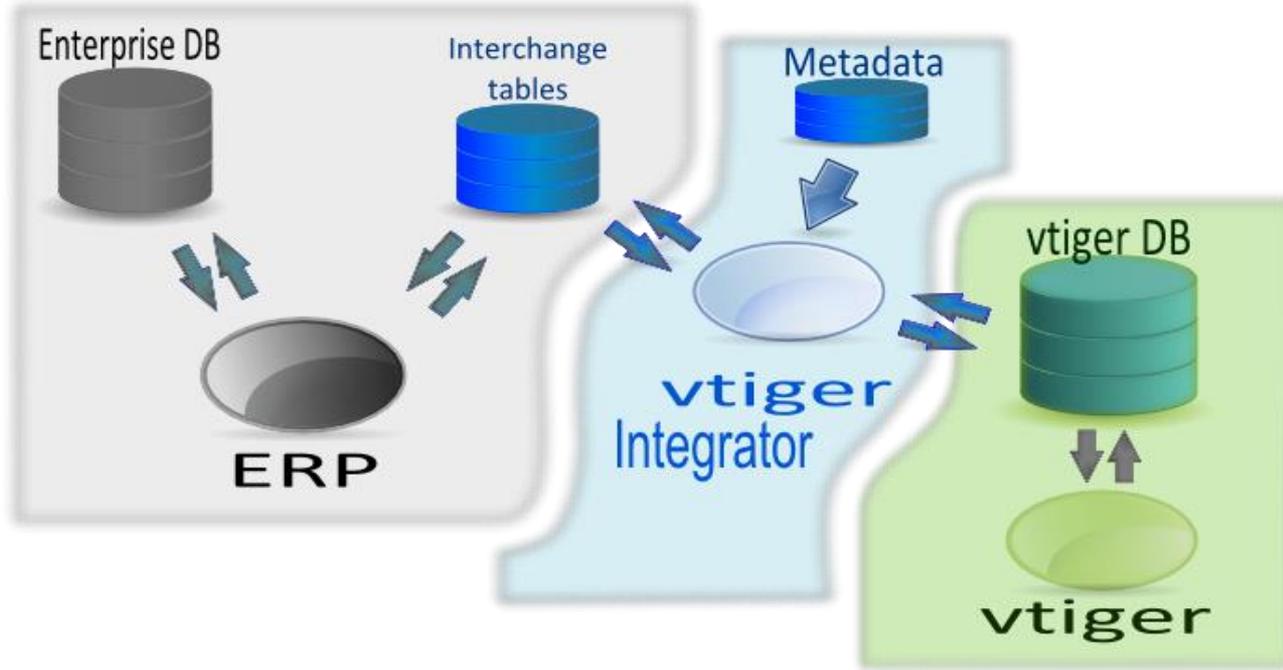
4.3/5



Vista Cliente a 360°



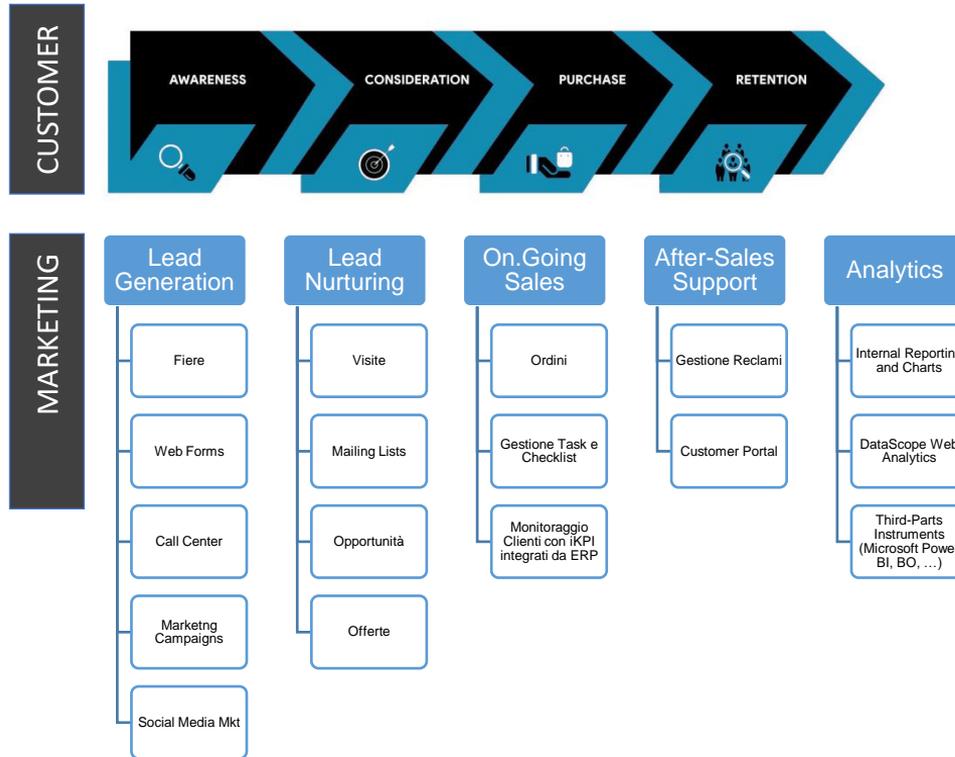
Vtiger Integrator di e-Soft





Da Lead a Cliente

Gestione completa del Customer Journey





Business Process Management (BPM)

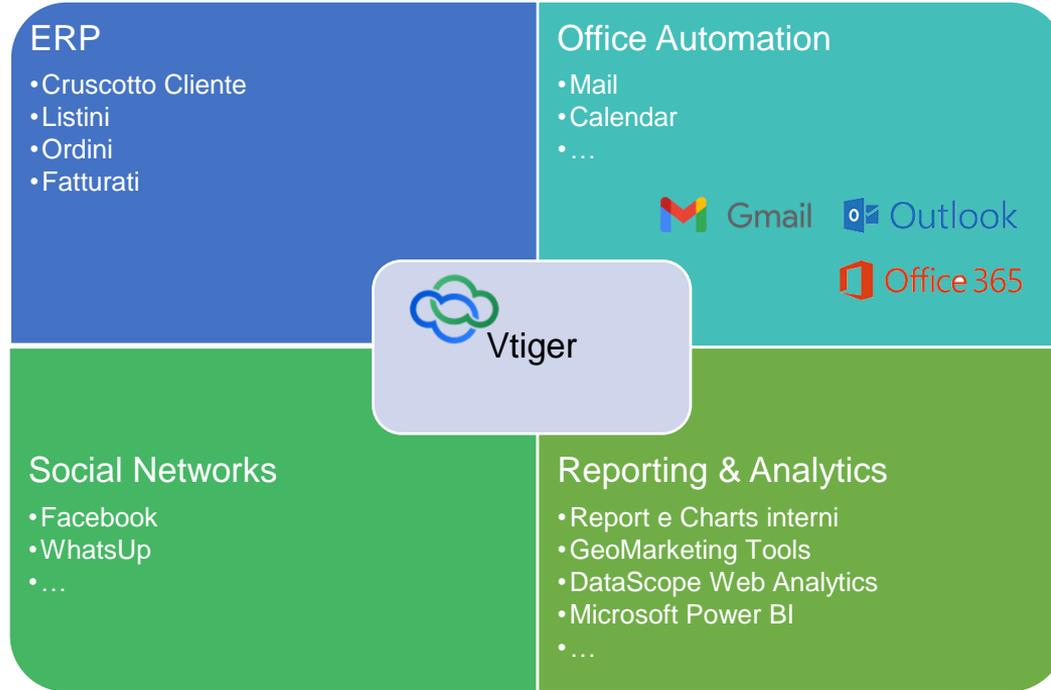
Imposta un flusso di lavoro una volta e usalo per sempre: automatizza attività banali come l'invio di una mail o di un sms, la creazione di un task, il cambio di stato di una entità, specificando le condizioni e le azioni di attivazione e lascia a Vtiger fare tutto il resto

Document Management System (DMS)

Associa documenti od altri tipi di files a qualsiasi tipo di entità (clienti, opportunità, offerte, tickets, progetti, etc) e conservali sul server del CRM o sul Cloud (es: Amazon Storage Services S3)



Estendibile ed Integrabile





Clienti Vtiger e Competenze

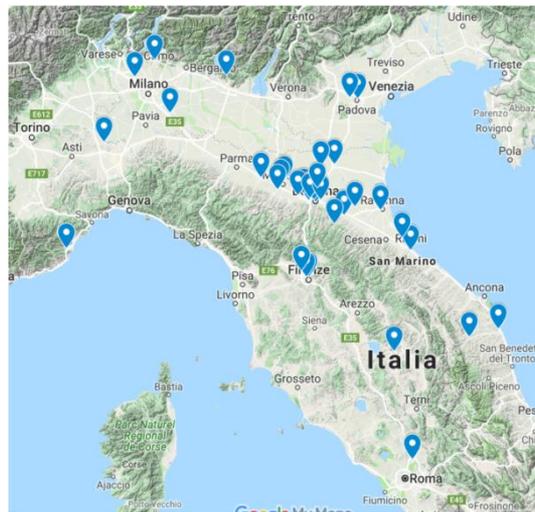
e-Soft è "Certified Solution Provider" ufficiale di Vtiger, con un team dedicato all'area CRM e all'implementazione di soluzioni basate su questo prodotto.

Il gruppo Present SpA, di cui e-Soft è entrata a fare parte, con 9 sedi e 1500+ dipendenti, è in grado di garantire una ampia copertura territoriale, consolidate risorse e un ampio ventaglio di competenze in grado di soddisfare le esigenze di tutti i clienti.



60+
Clienti
Vtiger

30+
Cloud
Server



Marco Rasi
Sales Area Manager
+39 340 3558034

Present S.p.A.

AREA NordEst Adriatica

Sedi Operative:

Padova

Via della Croce Rossa, 8

Bologna

Via di Corticella, 89

CONTATTI

Sede principale Milano

Via A. Cechov, 48 - 20151 Milano
tel. +39 02 30012.1 fax +39 02 38007513
Email: info@it-present.com