

► **SOLUCIONES DE GESTIÓN**  
PARA EQUIPOS DE VENTA EN EMPRESAS  
DE SERVICIOS

► **LA COMPLEJIDAD**  
DE LOS SERVICIOS

Numerosos productos y servicios que evolucionan **01.**



**02.** Múltiples vendedores y puntos de venta

**03.** Complejidad de la oferta

**OBJETIVO:**

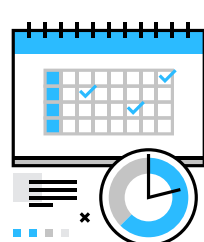
GANARSE A UN NUEVO TIPO DE CLIENTE



Obtener y fidelizar clientes



Satisfacer a un cliente más exigente



Facilitar información actualizada en tiempo real



Ofrecer experiencias unificadas por distintos canales

► **SALES EVOLUTION:**  
SOLUCIONES CRM AVANZADAS



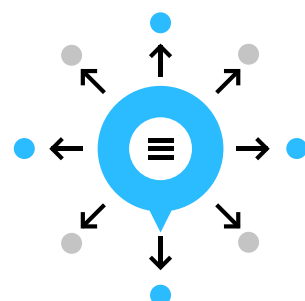
Gestión integral de tus clientes



Sistematización y mejores prácticas



Automatización de procesos y seguimiento de oportunidades



Centralización de la información

**UN ENFOQUE DIFERENTE**

Puesta en marcha + Mantenimiento correctivo  
+ Mantenimiento evolutivo + Licenciamiento  
= **ÚNICO PAGO MENSUAL POR USUARIO**

**ENFOQUE TRADICIONAL**

**ENFOQUE SINGULAR**

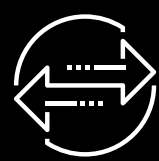
**MÚLTIPLES PAGOS**



IMPLANTACIÓN  
EVOLUTIVOS  
CORRECTIVOS  
LICENCIAS



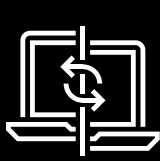
ÚNICO PAGO  
POR  
**USUARIO**



Agilidad, eliminando los costes de implantación del proyecto



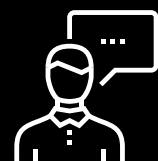
Soporte ante cualquier incidencia



Siempre actualizado



Vinculado a herramientas analíticas de negocio



Preparado para el social engagement

**Basada en Microsoft Dynamics 365**



CRM + ERP en uno



En la nube



Móvil

[www.singularconsulting.es](http://www.singularconsulting.es)