

Dynamica Retail: rilasciato nuovo CRM accessibile da Device Mobile

18 Ottobre 2019



Dynamica Retail, intermediario finanziario che opera nel mercato della Cessione del Quinto, **ha rilasciato in produzione nei giorni scorsi il nuovo CRM**, realizzato in versione **applicazione per smartphone**.

In un mercato in continuo cambiamento come quello della Cessione del Quinto, **Dynamica Retail è una società che si è distinta per le numerose iniziative ad alto contenuto tecnologico e innovativo**. Questa volta gli sforzi si sono concentrati nello sviluppo di un nuovo CRM, strumento ormai imprescindibile per la gestione dei clienti prospect e di portafoglio, che prende il nome di **“LYD”**.

Fino a qui niente di nuovo, dato che ormai tutte le grandi realtà che operano nel settore della vendita e distribuzione utilizzano questo strumento per gestire i rapporti con la propria clientela.

Il nuovo CRM di Dynamica Retail è stato però sviluppato in versione applicazione per smartphone, è quindi accessibile direttamente da device mobile e può essere utilizzato ovunque ci sia una connessione internet o dati mobili disponibile. Gli agenti della rete di Dynamica Retail avranno quindi la possibilità di ricevere **in tempo reale** all'interno dell'applicazione i **contatti di potenziali clienti** che hanno fatto richiesta di finanziamento.

Il vero vantaggio di questo nuovo strumento è quello di poter contattare il potenziale cliente subito, quasi in tempo reale, con il proprio smartphone, con evidente **guadagno in termini di**

efficienza e tempistiche, fondamentali nella vendita. Inoltre, per garantire una lavorazione dei lead ancora più efficiente, l'applicazione è stata sviluppata con un sistema di controlli automatici ed alert che servono a monitorare l'andamento della consulenza e avvertire l'agente ogni volta che un'attività scade o rimane in sospeso.

In poche parole, con il nuovo CRM, gli agenti di Dynamica Retail potranno gestire in maniera più rapida, comoda ed efficace l'attività di sviluppo del proprio portafoglio clienti.

Soddisfatto Antonio Palomba, responsabile per la lead generation di Dynamica Retail: “La nuova applicazione ci consentirà di gestire la richiesta del Cliente in tempo reale, sfruttando al massimo l'opportunità creata, e soprattutto monitorando con semplicità tutto il percorso relazionale”.

Il rilascio in produzione del nuovo CRM non è però un'iniziativa isolata ma fa parte di un progetto più ampio, avviato quest'anno, nell'ambito della lead generation. Dynamica Retail ha infatti creato una nuova funzione aziendale che si occupa di generare contatti di clienti per sostenere lo sviluppo commerciale della propria rete di agenti. Adesso il progetto si arricchisce di uno strumento importantissimo, che permetterà agli agenti di gestire questi contatti in maniera ancora più efficiente.