

# ServiNet

## Asociaciones



Innovador y único software en su tipo para la administración integral de servicios, socios, cuotas, cursos, puntos, agenda, eventos de asociaciones, cámaras y colegios de contadores sin importar el número de socios y colaboradores.

Cuenta con la Facilidad para enlazarse a sistemas administrativos comerciales como AdminPAQ, Contpaq i Factura Electronica, Contpaq i Punto de Venta, Microsip Aspel SAE y ServiNET Administrativo, entre otros.

### Empresas a las que está dirigido.

- Cámaras.
- Asociaciones
- Colegios de Contadores

### Incluye:

**ServiNet**  
CRM

**ServiNet**  
Asesoría y Cursos

<http://www.snet.com.mx/documentos/servinet/CaracteristicasdeServinetCRM.pdf>

<http://www.snet.com.mx/documentos/servinet/CaracteristicasdeServinetAsesoraiyCursos.pdf>



## Beneficios.

Las Empresas que integran **ServiNET Asociaciones** en su control de servicios y seguimiento a Socios tienen inmediatamente un mejor control sobre sus procesos y una reducción muy significativa en el tiempo invertido, ya que al automatizar los procesos se optimizan sus recursos humanos y tecnológicos, facilitando la supervisión del estado real de la empresa en cualquier momento, además con el módulo de CRM integrado a la aplicación el seguimiento de sus Socios será un asunto resuelto.

¿Qué puedo Controlar con **ServiNET Asociaciones**?

- Programación del Instructor.
- Control de todos los Pendientes.
- Control de Aulas y Material de Cursos.
- Avances de Sesiones de los Cursos.
- Asistencia de Secciones de los Cursos
- Calendario de Actividades.
- Impresión de reconocimientos.

- Estadísticas y Reportes.
- Control de Proceso de Venta de Cursos y Eventos.
- En el Caso de Colegios de Contadores Manejo de los Puntos EPC por cada Curso, Taller Diplomado, Etc. para los Asistentes según la Norma EPC.
- Control de Pago de Cuotas
- Registro de Nuevos Asociados.

## Beneficios del Módulo CRM

- **Convertir oportunidades en cierres:** *Al gestionar el proceso de venta, el cierre sólo será la consecuencia común entre toda su fuerza de ventas.*
- **Incentivar lealtad de sus socios:** *Un socio será leal si le brinda satisfacción y la mejor atención.*
- **Promover un marketing focalizado:** *Dirigirá sus campañas hacia su mercado meta, lo cual le ahorra costos y esfuerzo.*
- **Crear una filosofía de trabajo:** *Un CRM no es sólo una herramienta, es una cultura empresarial, utilícela para hacer crecer su empresa.*
- **Controlar resultados:** *Las métricas en cualquier compañía son importantes, con CRM podrá determinarlas y medirlas para la Toma de Decisiones.*
- **Automatizar procesos de servicio de las Unidades atendidas:** *Estandarizando sus procesos de servicio los hará más eficientes y productivos.*
- **Implementar niveles de servicio:** *Un servicio de Calidad garantiza la satisfacción y lealtad de sus socios.*



Las áreas normalmente involucradas en este tipo de estrategia son ventas, mercadotecnia y servicio al socio.

Las empresas que cuentan con una estrategia de CRM:

- Tienen personas comprometidas con los procesos definidos
- Cuentan con mejores habilidades de ventas
- Más altos logros de cuotas de 33% hasta 66%
- Campañas de mercadotecnia con mejores ROI (Return on Investment) retorno de la Inversión.
- Reducción de costos, etc.

## ¿Cómo lo logran?

- Procesos de ventas definidos
- Apoyo directivo
- Métricas de desempeño e incentivos
- Capacidades técnicas y funcionalidad del software
- Administración de prospectos
- Documentación de las mejores prácticas del negocio, etc.



## ¿Por qué?

- Se enfocan en los prospectos adecuados
- Tienen calidad de información
- Revisiones y adecuaciones de procesos

### Principales Módulos



#### **Programación y Seguimiento de cursos**

¡Prospecte, Programe y de seguimiento a sus cursos desde ServiNET!

A través de esta herramienta podrá gestionar de manera completa el seguimiento de cursos, desde la prospección hasta la facturación.



#### **Control de Cotizaciones (Oportunidades)**

¡Eleve sus ventas!

Lleve un seguimiento de cotizaciones completo, desde que se recibe la solicitud por parte del cliente o prospecto, hasta que la cotización es aceptada.



#### **Control de Pendientes. (Actividades)**

¡Controle todas sus actividades Pendientes!

Este módulo le permitirá mantener de manera ordenada todas sus actividades personales relacionadas con la operación de la empresa.



#### **Control y Seguimiento de Socios (Seguimiento de Casos)**

¡No pierda de Vista a sus Socios!

De seguimiento, programe y asigne tareas a sus Colaboradores. Este módulo le permitirá registrar y programar todos los eventos y actividades relacionados con sus socios y Colaboradores.



### **Historiales de Socios.**

¡Conozca a sus Socios!

A través de esta opción usted podrá ver y medir todas las acciones que realiza entorno a sus socios, llevando un completo historial de todas y cada una de sus actividades.



### **Información Comercial (CxC):**

¡Consulte su información comercial de sus socios!

Extraiga información de su sistema Comercial desde su CRM, información de Saldos y CxC., es útil para área de crédito y cobranza ya que le permite sin consultar su sistema administrativo ver el estatus crediticio de sus socios.



### **Chat Interno.**

¡Aumente la productividad de sus colaboradores!

Haga a un lado a los sistemas de mensajería instantánea, como Messenger; ServiNET cuenta con un chat interno, en el cual sólo podrán conversar sus colaboradores. Aumentando así la productividad en sus actividades.



### **Alarmas.**

¡No olvide nada!

Programe recordatorios de cualquier tipo, este módulo nos arroja recordatorios y alarmas en la fecha y hora especificados.



### **Envío de SMS.**

¡Mantenga a sus socios y colaboradores comunicados siempre y en todo lugar!

Por medio de este módulo opcional podrá enviar mensajes de texto corto (SMS) a los teléfonos móviles de manera rápida y fácil.



## **Supervisor**

Supervise y mida el avance de sus colaboradores, ServiNET a través de su herramienta.

Supervisor lo mantendrá informado acerca del avance de trabajo de sus colaboradores.



## **Envío de Correos.**

¡No Limite la comunicación con sus colaboradores!

Envíe correos a sus clientes y asesores de manera rápida y fácil, este módulo le da la posibilidad de hacerlo inclusive en forma masiva.



## **Identificador de Llamadas.**

¡Agilice la atención a sus clientes!

Por medio de este módulo usted logrará identificar las llamadas que entran por su línea telefónica.



## **Agenda.**

¡Concentre todas sus actividades en un solo lugar!

Con este módulo usted podrá ver todas sus actividades y las de sus Colaboradores, logrando tener un control exacto del avance de los mismos.



## **Agenda de Hoy**

Mida su avance diario, la herramienta de Agenda de hoy le indicará a usted y a sus colaboradores que actividades se deben realizar al día.



### **Gestión de Pagos a Proveedores**

A través de este módulo podrá gestionar el pago a proveedores, el sistema le permite registrar un nuevo pago y relacionarlo con un documento, este documento puede ser una factura electrónica, en cualquier momento usted sabrá el estado actual del pago ya sea En proceso, Cancelado o Pagado.



### **Búsqueda Rápida**

¡Agilice la búsqueda de registros y la atención a sus clientes!  
ServiNET con su herramienta de búsqueda rápida la permitirá encontrar cualquier registro en cuestión de segundos a través de diversos parámetros, No más esperas para sus clientes.



### **Plantillas de Microsoft Word**

Cree y diseñe sus propios reportes a través de la herramienta plantillas de Word, ServiNET A través de esta característica le permitirá tener múltiples reportes configurados a la medida de sus necesidades.



### **Exportación de Calendarios a Microsoft Outlook.**

Envíe su agenda completa a Microsoft Outlook, ServiNET A través de esta característica le permite exportar sus citas, eventos y reuniones a su calendario de Microsoft Outlook.

**Opcionalmente** el Sistema se Puede enlazar a InfoNET, el cual es un módulo de consultas por Internet para que sus clientes revisen toda la información generada de sus servicios.



## Nuevas Características 2014



**Para Colegios de Contadores** Manejo de Puntos EPC según la Norma.



**Registro de Nuevos Socios** Registre los nuevos socios con toda la información y archivos de soporte requeridos, podrá manejar estatus de en revisión, aceptado o rechazado según sea el caso.



**Manejo de Cuotas** Manejo de Cuotas por niveles de Socio, Tiempos Etc.



**Módulo Visor** El sistema ServiNET Cuenta ahora con esta herramienta, la cual le permitirá visualizar gráficas de prospección, Avance de Oportunidades, Cierre de Cotizaciones y Alcance de Metas por Vendedor.



**Reporteo** Ahora se incluyen herramientas para generar y modificar reportes del sistema.



**Encuestas Dinámicas** Cree, Diseñe, Aplique y mida sus encuestas. Ahora ServiNET Cuenta con un módulo que le permitirá medir aspectos como la calidad en el servicio y más.



**Módulo de Seguimiento Post-Venta.** En esta versión se estrena el módulo de seguimiento post-venta, asigne tareas de post-venta de manera automática a través de alarmas. Genere nuevas ventas.





**Descuentos en Cascada.** Ahora ServiNET Cuenta con la posibilidad de Manejar hasta 4 Descuentos en cascadas, configurables por Agente de Ventas.



**Modulo de Control de Proyectos.** Ahora Usted Puede Controlar un Proyecto Añadiendo a Este Etapas, Pendientes, Presupuestos, Metas y Mas...