

CYLI^X





CYLIX

Business solutions

Business Unit di
 Starsoftware Group

TECNOLOGIA E STRATEGIA PER L'EFFICIENZA DELLE IMPRESE

CHI SIAMO

CYLIX è il brand di Starsoftware che progetta soluzioni per le piccole e medie imprese. Partendo dall'analisi dei processi aziendali interni, realizza prodotti in grado di ottimizzarli configurando le soluzioni disponibili in base alle specificità ed esigenze dei clienti.

Grazie a questo approccio CYLIX costruisce nel tempo rapporti di partnership con le aziende servite, basati sulla creazione di soluzioni che aprono nuove prospettive al cliente, alleggerendolo di inefficienze, lentezze e dispersione delle informazioni nella gestione dei processi interni.





VISIONE

Guidare le imprese nell'innovazione digitale

MISSIONE

Dotare il cliente di strumenti informatici e tecnologici innovativi che gli consentano di cogliere le opportunità attuali e di prepararsi ad affrontare le sfide del futuro tramite l'automation.

CYLIX



IL NOSTRO METODO

Audit aziendale

Mappatura dei processi aziendali

Progettazione automazione dei processi

Sviluppo soluzioni

Test e controllo

Formazione

Assistenza continuativa

SOLUZIONI PER IL BUSINESS

CRM

Uno strumento strategico per gestire i rapporti con i clienti, le vendite e aumentare le performance, disponibile sempre e ovunque.

ERP

Soluzioni che consentono di dialogare in tempo reale con la propria filiera produttiva o commerciale, creando nuovi modelli di gestione d'impresa integrati con gli ambienti esterni.

ECM

Software che permette l'acquisizione, la gestione, la revisione e l'archiviazione documentale.

BUSINESS INTELLIGENCE

Sistemi per interpretare i dati velocemente in modo da rendere i processi decisionali e gestionali data-driven, aumentandone l'efficacia.

INTRANET

Piattaforme collaborative permettono di migliorare la comunicazione interna per il raggiungimento degli obiettivi comuni.

BPM

Un sistema che si interfaccia con CRM, ERP ed ECM per gestire automaticamente i processi operativi che interessano variabili quantitative ripetute e su grandi volumi.

Digital Transformation

Le nuove tecnologie digitali cambiano il modo in cui i clienti si aspettano di interagire con la tua azienda. Ogni attività esiste per soddisfare le esigenze di un cliente.

Qualsiasi attività che sia in grado di rispondere a tale esigenza in modo semplice e gradevole avrà più successo rispetto a un'attività con cui è molto più difficile trattare.

Il miglioramento continuo della customer experience deve diventare la guida, che stabilisce la direzione per la crescita futura dell'azienda.



CRM Introduzione

Il CRM (Customer Relationship Management) è lo strumento per ottenere successo nelle vendite, customer care, marketing e IT.

Il CRM è molto di più di un semplice acronimo ampiamente diffuso nel mondo del business e delle vendite negli ultimi dieci anni circa. Si tratta di un'applicazione CRM utile a gestire la maggior parte delle informazioni sui clienti, tutte insieme in un unico posto.

Senza abbandonare l'app, puoi visualizzare informazioni di contatto, eseguire il follow-up tramite e-mail o social media, gestire operazioni, monitorare le prestazioni e molto altro ancora.

L'implementazione della soluzione CRM giusta può migliorare l'efficienza delle vendite. Puoi concludere più trattative, incrementare le vendite e migliorare la precisione delle previsioni.



Una visione cliente-centrica

Un'organizzazione che opera in ottica cliente-centrica, adotta sistemi di analisi accurati per comprendere meglio le aspettative del cliente e migliorare costantemente la propria offerta e i propri servizi. Una visione cliente-centrica prevede di:

- Aumentare i ricavi comprendendo e anticipando le esigenze del cliente
- Fidelizzare i clienti migliorando la relazione
- Innovare l'offerta considerando le esigenze dei clienti
- Fornire un'esperienza positiva pre e post sales.



Coordinare più canali

Fino a non molto tempo fa era sufficiente offrire un'esperienza digitale a un gruppo di clienti tecnologicamente avanzati e mantenere l'esperienza diretta personale con gli altri.

Oggi il percorso che porta a ottenere un cliente passa attraverso più canali fino all'acquisto, e una buona customer experience richiede un flusso continuo senza interruzioni sino ai canali umani di interazione.

Anche se esistono appositi strumenti per gestire i social media, i siti web e la marketing automation, il CRM rappresenta lo strumento specialistico necessario per gestire i canali umani di interazione.



Il CRM serve alla mia azienda?

Scopri i fattori che indicano che la tua azienda ha bisogno di una soluzione CRM.

Mancanza di una singola fonte di informazioni

Se reperire le informazioni sui clienti in azienda è un processo che prevede più passaggi tra archivi, amministrazione caselle e-mail e memoria storica, diventa indispensabile avere un unico sistema di veloce consultazione.

Mancanza di visione d'insieme sulle vendite

I manager non hanno uno strumento per visionare l'operato del loro team e una dashboard per avere dei report sull'andamento vendite in tempo reale per intervenire quando necessario.

Mancanza di segmentazione clienti

Una strategia efficace di segmentazione cliente si basa sul valore di entrate che generano e di costi. Il CRM fornisce analisi accurate e utili a stabilire una comunicazione efficace tra business unit.



I VANTAGGI

La condivisione e la ricerca di informazioni in modo veloce sono le principali esigenze aziendali odierne: il CRM permette di archiviare, gestire e consultare informazioni di contatto, contratti, e-mail, presentazioni, file testuali, offerte, solvenza, fatture.



+ profitto

Comprendendo meglio i clienti e avendo un quadro completo circa le offerte e i contratti in essere, è possibile aumentare le opportunità di cross-selling e up-selling.

+ servizio al cliente

Un buon sistema di CRM raccoglie le informazioni da più fonti utili a migliorare l'offerta e il servizio. In questo modo puoi mettere il cliente al centro di tutto, fornendogli una migliore esperienza di vendita.

+ flessibilità

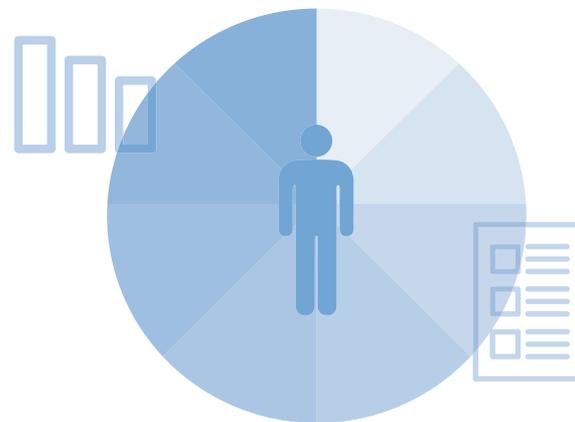
Uno strumento flessibile e scalabile permette di rimanere al passo con le esigenze dei clienti.

+ risparmio

Un sistema basato su cloud, dal momento che non necessita di un'installazione specifica né di dover configurare l'hardware, riduce sensibilmente i costi IT ed elimina il problema del controllo delle versioni e dei programmi di aggiornamento.

PER QUALI REPARTI AZIENDALI

Le aziende che utilizzano in modo completo il CRM possono incrementare le vendite del 29%.



Vendite

Un sistema informatico integrato per seguire il cliente a 360°, registrando contatti, clienti potenziali e acquisiti,

Marketing

Il marketing automation è l'insieme di processi che possono essere automatizzati consentendo alle aziende di misurare le attività.

Assistenza clienti

Gli operatori possono rispondere a e-mail, chiamate, prenotare assistenza, mandare remind da un'unica piattaforma.

CYLIX business unit di
STARSOFTWARE srl

SEDE LEGALE

Via Verga 3/A
30038 Spinea (VE)

SEDE OPERATIVA

Via B. Maderna 7
30174 Venezia, Mestre

Tel. +39 041 8878419
www.cylux.it