

LeonardoCRM «pensato in italiano» per le Pmi

Un nuovo, potente, prodotto on-demand creato da Capecod Srl per gestire i rapporti con i clienti e la forza vendita «dovunque e in qualsiasi momento», anche senza andare in ufficio.

(Imola, 18 maggio 2006) E' tutto italiano, nella filosofia e nel linguaggio, **LeonardoCRM**: prodotto studiato da **Capecod Srl** per le Pmi che hanno una rete di vendita strutturata e grazie al quale possono gestire le relazioni con il cliente e col proprio staff.

Un potente prodotto on-demand profondamente innovativo, che renderà più organizzato e veloce il lavoro dei sales managers, anche i meno portati per le nuove tecnologie, grazie all'interfaccia davvero semplice da utilizzare

Capecod Srl è una factory specializzata da anni in soluzioni business ad alto contenuto tecnologico. E' proprio questa esperienza che ha permesso ai progettisti di LeonardoCRM di creare un prodotto che permetta agli addetti di una società o uno studio professionale di gestire con cura i clienti e la rete di vendita, relazionarsi fra loro, passarsi i lavori, condividere appuntamenti e incarichi anche senza avere un ufficio comune, poiché per utilizzare LeonardoCRM serve solo una connessione Internet.

Dovunque e in qualsiasi momento, il lavoro e le informazioni affidate a LeonardoCRM seguono il loro flusso, passando da una funzione aziendale all'altra. In barba alle distanze, al tempo e ai fusi orari.

Grazie a LeonardoCRM, ad esempio, è possibile memorizzare nel data-base un profilo dettagliato e personalizzabile del cliente, associarlo alle attività da svolgere, secondo un calendario, all'interno di una data campagna e secondo istruzioni che il responsabile di ogni attività può inserire in anticipo.

«Il nostro prodotto – spiega **Mauro Roncolato**, chief executive officer di Capecod – è pensato in particolar modo per le piccole e medie imprese.

Quello che maggiormente lo contraddistingue da altri prodotti è l'essere stato progettato per il mercato italiano, che ha le sue caratteristiche di approccio e di relazioni, diverse dalla logica americana».



COMUNICATO STAMPA

Allo stesso livello di prestazioni, gli altri prodotti di questo tipo commercializzati nel nostro Paese sono infatti «traduzioni» italiane di versioni originali *made in Usa*.

In più LeonardoCRM è anche completamente **on-demand**: non è un software da installare sui computers, ma un "servizio" fornito secondo le necessità del cliente. Dischi e data-base sono dunque un pensiero in meno, essendo questi «remoti», alloggiati e protetti con procedure ad alta sicurezza da Capecod. L'azienda che ne farà uso, quindi, non dovrà nemmeno preoccupare della gestione dei dati personali.

«Quello che riusciamo a fare, con pochi click – spiega Roncolato – è un incrocio fra le attività in essere sul contatto e le opportunità che da esso potrebbero scaturire. E abbiamo sempre un report aggiornato dello stato dell'arte in tempo reale e dovunque».

Capecod Srl

Via Statale Selice, 47
tel. +39 0542 6480.11
Sito internet: www.capecod.it

40026 Imola (BO), Italia
fax +39 0542 6480.60
E-mail: info@capecod.it

In collaborazione con **Rizomedia – Rete di giornalisti**.

Sito internet: www.rizomedia.com. E-mail: redazione@rizomedia.com