

# Fitbe - Blog

<https://web.fitbe.cloud/>

## Disponemos de un módulo CRM

Centro Demo - Oportunidad

### Alta de nueva oportunidad

Formulario de alta

Alta de oportunidad

Nombre completo \*

Valor económico \*

Divisa \*

Con quien es la negociación \*

Etiquetas   
Puedes separar con comas cada categoría.

Estado de la oportunidad \*

Responsable \*   
Asigne un responsable a esta oportunidad

Fecha estimada de cierre

[← OPORTUNIDADES](#) [× CERRAR VENTANA](#)

Mejorar la gestión de la empresa es uno de nuestros objetivos, por ello disponemos del módulo de Customer Relationship Management (CRM). Este módulo sirve como estrategia de marketing para las entidades, concretamente está orientada a mejorar la satisfacción de nuestros clientes y a conseguir la mayor fidelización posible. Se usa con el objetivo de conocer mejor a nuestros clientes y como hemos remarcado, la consecución de una fidelización mayor.

Pero nuestro CRM, no solo sirve para la gestión de las relaciones con nuestros clientes, CRM también significa Customer Resource Management. Es decir, se utiliza para la gestión de recursos de la empresa. Dentro de él, tenemos muchas posibilidades:

- Añadir usuarios y compañías.
- Crear oportunidades de clientes.
- Planificar un calendario de oportunidades y tareas.
- Y muchas más cosas.

Para poder disfrutar del módulo CRM tenemos que introducirnos dentro de la Web de FITBE, y en el apartado de **Gestión Comercial** tenemos los tres módulos: **Contactos, Oportunidades y Acciones**.

**Dentro de poco podremos disfrutar de un video tutorial, donde explicaremos como funciona el software. Si queréis informaros sobre más ventajas de FITBE, no dudéis en contactar con nosotros o visitar nuestro nuevo canal de Youtube ver aquí >>>**

**Link to Original article:** <https://web.fitbe.cloud//w/fitbe/73113/blog?elem=184004>