

Los 3 Mejores CRM De Argentina



By [Andreina Ochoa](#)

El **Customer Relationship Management (CRM)** se define como la gestión de relaciones con los clientes. El objetivo de un buen **CRM** es -en pocas palabras- construir relaciones con los clientes donde la solidez, la lealtad y la productividad sean protagonistas.

Preguntas como ¿qué desea el cliente?, ¿quién es y cómo? y ¿cuáles fueron las interacciones en un pasado y cómo serán en el futuro? son fundamentales para entender el mundo del **Customer Relationship Management** y lo que rodea.

El tener una buena experiencia con el cliente a la larga traerá grandes beneficios; pero sin duda alguna el mejorar el desempeño comercial es una de las más importantes. Si en un supuesto escenario se pide seleccionar una palabra que resuma este concepto sería estrategia.

Es importante destacar que existen diferentes **tipos de Customer Relationship Management**. No obstante, los podemos separar en tres grandes grupos: CRM operacional, CRM colaborativo y Analítico.

CRM De Finnegans

Conociendo la variedad existente cabe preguntarse ¿cuáles son los tres mejores **CRM** de Argentina? En primer lugar, se encuentra el ofrecido por la empresa **Finnegans**. La ventaja que tiene este producto es que permite groso modo varias cosas:

- Gestionar cada oportunidad como si fuera la única
- Conocer a cada cliente
- Proyectar sus ventas nuevas con precisión
- Integrar el software con otras aplicaciones

Por eso tener una buena organización en tu empresa a partir de la utilización de un **CRM** es vital y **Finnegans** es la mejor opción para tu empresa.

Otros Customer Relationship Management en Argentina

La segunda posición en la lista de los mejores CRM de Argentina la ocupa los elaborados por la empresa TACTICASOFT, especialistas en atender el mercado hispano.

En la mencionada compañía hacen mención que constantemente se encuentra en jornadas de capacitación e innovación con la finalidad de mejorar cada día. A su vez sostienen que conversan frecuentemente con las **empresas que usan sus plataformas**. La razón: tienen como meta que estas se sientan a gusto y satisfechas con el producto.

En tercer lugar, se encuentra el **CRM** de la empresa del grupo Nexuscom. Desde la compañía hacen énfasis en que el **Customer Relationship Management**, surge con el propósito de auxiliar a las empresas en la fidelización de sus clientes.

NEXUSCOM brinda un **servicio de asesoramiento profesional** que tiene la intención de guiar a la empresa en la gestión operativa de la relación con el cliente y en la elaboración de un programa de CRM eficaz.

Se basa en tres cosas fundamentales: el target, la lealtad, y la entrega de instrumentos para medir el retorno de su inversión.

Fuente: <https://belgranoherald.com/los-3-mejores-crm-de-argentina-2020-01-16>