

# GESTIRE I CONTATTI OVUNQUE E IN TEMPO REALE, LA SFIDA DI WEBANK

The screenshot displays the Webank.it website interface. At the top, the logo 'Webank it' is prominent. Navigation links include 'CHI SIAMO', 'CONTATTI', 'STATO APERTURA CONTO', and 'ACCESSO CLIENTI'. The main content area features a large 'DEPOSITO WEBANK' section with a '2,25%' interest rate and the text 'lordo annuo sui vincoli a 18 mesi'. A sidebar on the left lists various services like 'CONTO WEBANK', 'CONTO DI BASE', and 'CARTE DI CREDITO E RICARICABILI'. A right sidebar highlights 'WEBANK AWARDS' with a '1° Premio' for 'Miglior Deposito'.

CON SUGARCRM, I MEMBRI DELLO STAFF DI WEBANK ORA GESTISCONO I CONTATTI IN TEMPO REALE, OVUNQUE SI TROVINO.



## CASE STUDY - WEBANK

WeBank necessita di un CRM per la gestione delle informazioni relative ai clienti, una piattaforma di facile utilizzo e accessibile in qualsiasi momento da più postazioni e dispositivi.

### Condivisione, qui ed ora

Con più di 80.000 clienti, WeBank SpA è una banca online che offre una gamma completa di servizi finanziari, compresi conti bancari, prestiti, strumenti di trading e di gestione del fondo.

Per aumentare l'efficienza delle vendite e il tasso di conversione dei leads, l'organizzazione di vendita di WeBank necessita di una soluzione web-based per la gestione delle informazioni relative ai clienti, un database accessibile in tempo reale da più postazioni e dispositivi, inclusi smartphone e computer portatili.

La soluzione deve essere funzionale all'analisi e generazione di report di vendita da parte dei promotori finanziari della banca. Facilità accesso e praticità di utilizzo sono infine le prerogative imprescindibili per favorire la condivisione e la lettura efficiente dei dati a disposizione.

*“La flessibilità di Sugar è stata un elemento fondamentale per noi”.*



## CASE STUDY - WEBANK

*“Non avevamo un sistema chiaramente definito per la gestione del contatto. Lo staff conservava le proprie note e le condivideva con i colleghi più vicini, ma così era facile duplicare i leads, commettere errori e perdere opportunità. Avevamo bisogno di un sistema in grado di gestire l’insieme, per poter fare un miglior uso delle nostre risorse.”*

### Una piattaforma integrabile alle applicazioni esistenti

I dirigenti di WeBank hanno considerato diverse alternative prima di selezionare SugarCRM, soluzione scelta per le sue caratteristiche di

---

*“Avevamo bisogno di un sistema in grado di gestire l’insieme, per poter fare un miglior uso delle nostre risorse.”*

---

flessibilità, scalabilità, facilità d’uso e, non ultima, per la fruibilità via mobile. OpenSymbol ha integrato SugarCRM con le applicazioni esistenti e implementato una soluzione on-demand in soli due mesi.

*“E’ stato molto importante avere un unico strumento in grado di gestire contatti provenienti da diverse fonti, si tratta di dati di cui la nostra rete vendita può usufruire ovunque, utilizzando una connessione web”.*

### AZIENDA

WeBank Spa

### SETTORE

Servizi finanziari

### ESIGENZA

Un database clienti accessibile in tempo reale da più postazioni e dispositivi, funzionale al miglioramento del processo di vendita

### SOLUZIONE

Sugar CRM

### BENEFICI

Razionalizzazione del processo di vendita e aumento dei tassi di conversione dei clienti



## CASE STUDY - WEBANK

### Risparmiare tempo e aumentare le vendite

In una giornata tipica, l'80% del tempo è occupato per gestire i leads (tracking e upload). Con Sugar, i tempi si sono ridotti in modo significativo (oltre il 50%).

Grazie a SugarCRM, il team di vendita di WeBank può monitorare lo sviluppo di un nuovo lead dal primo contatto fino alla conversione e oltre, analizzando ed elaborando i dati a disposizione. Tutto questo può essere fatto in tempo reale con un computer portatile, un tablet o un telefono.

Con le informazioni sempre disponibili ed organizzate in maniera efficiente, WeBank è in grado oggi di convertire una più alta percentuale di contatti in clienti effettivi.

*“Sugar ha dimostrato di essere veloce da implementare e facile da utilizzare, grazie alla sua interfaccia intuitiva. La registrazione dei leads e la qualifica dei dati sono ormai diventate parte della cultura aziendale, e le nostre conversioni di vendita stanno migliorando di conseguenza”.*

I risultati ottenuti con Sugar inducono WeBank ad ipotizzare l'implementazione di questa soluzione in altri reparti che potrebbero beneficiarne. Sono inoltre in corso una serie di studi di fattibilità, utili a comprendere la possibilità di integrare Sugar ai principali social network.

*“La registrazione dei leads e la qualifica dei dati sono ormai diventate parte della cultura aziendale, e le nostre conversioni di vendita stanno migliorando di conseguenza”.*

Con oltre 200 progetti realizzati in oltre 10 anni di attività, Opensymbol è la prima CRM company italiana. Partner di Sugar CRM (nel 2011 è stata nominata "Partner of the Year") e di Salesforce.com, Opensymbol ha trentacinque dipendenti ed una missione: rendere semplice la complessità attraverso soluzioni che facilitano la gestione dei processi aziendali.

**OPENSYMBOL SRL** - Via Vecchia Ferriera, 5

36100 Vicenza (Vi) - Italy

Tel +39 0444 189826

[www.opensymbol.it](http://www.opensymbol.it) | [info@opensymbol.it](mailto:info@opensymbol.it)

P.Iva 03184500241

**OpenSymbol**  
THE CRM COMPANY