

Upravljanje odnosov s strankami

CRM

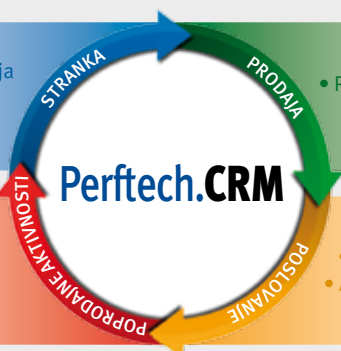


- Povečajte zadovoljstvo strank,
- kakovostne informacije o poslovanju na enem mestu,
- hitrejše sprejemanje odločitev,
- večja prodaja.

Perftech.CRM

Perftech.CRM pokriva marketinške, prodajne in poprodajne procese v podjetju. Na ta način je podjetje opremljeno z orodjem za 24/7 podporo preko interneta ali telefona ter z rešitvami za reševanje in spremljanje strankinih zahtev od prvega stika s podjetjem do zaključenega posla. Omogoča, da zaposleni v podjetju učinkovito spremljajo, upravljajo ter rešujejo zahteve, pritožbe in vprašanja strank.

- Hiter in podroben pregled partnerja
- Beleženje stikov in akcij
- Rezervacija terminov



- Pregled komercialnih dokumentov
- Generiranje novih dokumentov

- Segmentiranje partnerjev
- Vprašalniki in ankete
- Analize anket in vprašalnikov

- Prodajni lijak
- Analiza uspešnosti poslovanja

Ključne prednosti:

- povečanje ugleda podjetja zaradi dobrega odnosa s strankami,
- hitro in učinkovito analiziranje trenutnega stanja poslovanja,
- optimizacija dodeljevanja najprimernejših stroškovnjakov za določen problem,
- hitrejša reševanje problemov, pritožb in vprašanj,
- neprekinjeno obveščanje strank,
- zmanjševanje administrativnih stroškov s pomočjo enotne baze znanja,
- spremljanje in priprava analiz strank,
- upravljanje prodajnega lijaka.

Namen

Rešitev Perftech.CRM ponuja integracijo z ERP sistemom in s tem hitrejši dostop do enotne baze podatkov o strankah. Vsaki stranki določamo stike, akcije, časovne termine akcij in možne serije ponavljanja (kolektori). Rešitev omogoča tudi uporabo prodajnega lijaka,

kjer so vpisani ločeno procesi in postopki, katerih zaključek je sklenjen posel ali projekt. Analize omogočajo grafičen in tabelaričen pregled faz.

Funkcionalnosti:

- izdelava tržne akcije za več partnerjev in njihovih kontaktnih oseb,
- popisovanje izvedbe stika,
- nastavljivo ocenjevanje stikov,
- kočke,
- vpisovanje in sledenje časa (vpisovanje in pregled izvajanja, prosto definiranje procesa, izvajanja - na podlagi nastavljenih akcij),
- razporejanje ljudi,
- pogled v stilu Outlook koledarja - tedenski, mesečni ...,
- vpisovanje in sledenje prodajnih poslov,
- izpisi prodajnega posla (po referentih, realizaciji, poslih ...),
- možnost obdelave izpisov v modulu informator.

Informacije:

Robi Očko, prodajni svetovalec APO, 01/588 44 48, GSM: 041 793 293, e-pošta: robi.ocko@perftech.si
Mojca Uranjek, prodajni svetovalec APO, 02/460 01 52, GSM: 051 357 372, e-pošta: mojca.uranjek@perftech.si
Branke Kustec, prodajni svetovalec APO, 01/588 44 69, GSM: 031 682 784, e-pošta: branke.kustec@perftech.si