

CRM, Zarządzanie Sprzedażą

Moduł integruje działania w zakresie sprzedaży, realizacji zamówień oraz oferowania usług. Koordynuje i jednoczy wszystkie etapy interakcji z konsumentem. Dzięki ciągłemu pozyskiwaniu i odpowiedniemu wykorzystaniu informacji dostępnych w całym systemie, pomaga zbudować lojalność oraz zdefiniować "wartość" każdego klienta.

Zautomatyzowane i elastyczne zasady przepływu informacji w procesach sprzedaży i obsługi klienta odciążają pracowników od czasochłonnych czynności. Odpowiednie narzędzia i pełna informacja pozwala skoncentrować się na efektywnej sprzedaży oraz dostarczaniu wysokiej jakości obsługi klienta.

Skuteczniejsze zarządzanie

Planowanie oraz pełna kontrola realizacji planowanych działań i wykonanych operacji związanych zarówno ze sprzedażą i obsługą klienta, jak i wewnętrznymi projektami prowadzonymi w firmie, pozwalają na szybkie i trafne podejmowanie decyzji.

Kontakty

System umożliwia niezależną obsługę danych kontaktowych dotyczących firm (kontrahentów) oraz osób (kontaktów personalnych) rozszerzając jakość i ilość informacji jakie możemy dla nich zarejestrować.

Operacje

Wszystkie czynności wykonywane przez pracowników w firmie mogą zostać zarejestrowane. Możemy mieć pełną kontrolę nad czasem i ilością rozmów telefonicznych przeprowadzonych dla każdego klienta, ilością przesyłek pocztowych, ilością usług serwisowych bądź dowolnych kontaktów z naszymi klientami.

Zadania

Zadania pozwalają efektywnie planować i kontrolować przebieg bieżących prac czy postęp długoterminowych projektów prowadzonych w firmie. Dzięki możliwościom przypisania zadań osobom oraz osobom odpowiedzialnych za ich realizację, mamy gwarancję, że wszystkie prowadzone projekty będą pod naszą pełną kontrolą.

Schemat organizacyjny

Dzięki schematom organizacyjnym możemy przedstawić strukturę organizacyjną firmy. Możliwe jest tworzenie dowolnych, między-działowych zespołów, które możemy wykorzystywać m.in. podczas harmonogramowania zadań bądź tworzenia terminarzy.

Terminarze

Zarządzają spotkaniami, wydarzeniami, terminami cyklicznymi. Dzięki możliwościom zaawansowanej graficznej prezentacji oraz wykrywaniu konfliktów czasowych zarządzanie własnymi terminami jak i kontrola nad terminami wszystkich osób w firmie staje się prosta i efektywna.

Alarmy

Funkcjonalność umożliwia przekazywanie innym użytkownikom systemu informacji ważnych, które mogą być związane z kontrahentem, artykułem, dokumentem (sprzedaży/zakupu), zamówieniem lub dokumentem magazynowym.

Zarządzanie Sprzedażą

Program umożliwia efektywne zarządzanie całym procesem sprzedaży, począwszy od rejestracji kontaktu handlowego, poprzez kontrolę poszczególnych faz procesu sprzedaży, a na wystawieniu faktury i kontroli należności skończywszy. Moduł pozwala na precyzyjne planowanie przyszłych wyników sprzedaży, pełną kontrolę pracy i wykorzystania potencjału handlowców i zespołów sprzedaży. Program przyczynia się do podniesienia standardu obsługi Klientów pozwalając w pełni wykorzystać zasoby drzemiące w firmie.

Cechy podstawowe:

- Prognozowanie zysków ze sprzedaży.
- Monitorowanie procesu sprzedaży (etapy sprzedaży, realizowane operacje i zadania).
- Analizowanie danych związanych z procesem sprzedaży oraz zakończoną sprzedażą.
- Ocena sprzedaży (ogólna ocena procesu sprzedaży w prognozowanym okresie, ocena efektywności pracy z punktu widzenia pracodawcy).

Elementy składowe

- Szanse sprzedaży,
- Oferty,
- Zamówienia od odbiorców,
- Operacje i zadania - powiązanie z częścią operacyjną,
- Zarządzanie umowami z odbiorcami/dostawcami.

NIP: 113-00-93-176

Numer rachunku bankowego: 14 1130 1017 1019 7420 0001

KRS: 0000099583, Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy KRS

Wysokość kapitału zakładowego: 300 000zł.

RAKS

© 2017 RAKS Spółka z o.o. wszystkie prawa zastrzeżone