

SOFTONE

DATA SHEET

SOFTONE CRM

Η εφαρμογή **SOFTONE CRM** επιτρέπει την αποτελεσματικότερη οργάνωση των λειτουργιών μιας επιχείρησης, με πλήρη αυτοματοποίηση των διαδικασιών πώλησης και υποστήριξης πελατών. Τα στελέχη μιας επιχείρησης σε πραγματικό χρόνο, όπου κι αν βρίσκονται, έχουν στην διάθεση τους όλες τις πληροφορίες που χρειάζονται για τις καθημερινές εργασίες και επαφές με τους πελάτες τους.

ΚΥΡΙΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Πρόσβαση από παντού

Αποκτήστε ασφαλή και αξιόπιστη πρόσβαση στα δεδομένα και τις πληροφορίες των πελατών σας χωρίς περιορισμούς, με τις μοναδικές δυνατότητες που προσφέρει η λειτουργία του SOFTONE CRM στο cloud!

Καλύτερες και πιο γρήγορες αποφάσεις

Αξιοποιείτε τα ισχυρά εργαλεία Reporting που διαθέτει το λογισμικό SOFTONE και ενισχύστε τις δυνατότητες για γρήγορη και ενημερωμένη λήψη αποφάσεων.

Οριζόντια διασύνδεση με SOFTONE modules

Διαχειριστείτε και αξιοποιήστε όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες με ασφάλεια και ταχύτητα, δημιουργώντας μαζικά ενέργειες ανά περίπτωση μέσα από τα ευρετήρια των συνδεδεμένων ενότητων του SOFTONE.

Διαχείριση email και εργασίες σύνδεσης με Outlook

Διαχειριστείτε τα emails μέσα από το SOFTONE CRM και συγχρονίστε τα δεδομένα σας αμφίδρομα με το Outlook μέσω επιλεκτικής ενημέρωσης των επαφών και εισερχομένων ή εξερχομένων emails.

Αυτοματοποίηση ενεργειών

Δημιουργείτε απεριόριστο αριθμό από αυτόματες ειδοποιήσεις, υπενθυμίσεις, απαγορεύσεις, ενημερώσεις κλπ. για πιο άμεση και πληρέστερη αντιμετώπιση business απαιτήσεων.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

Επαφές - Λογαριασμοί

Ενέργειες πωλήσεων

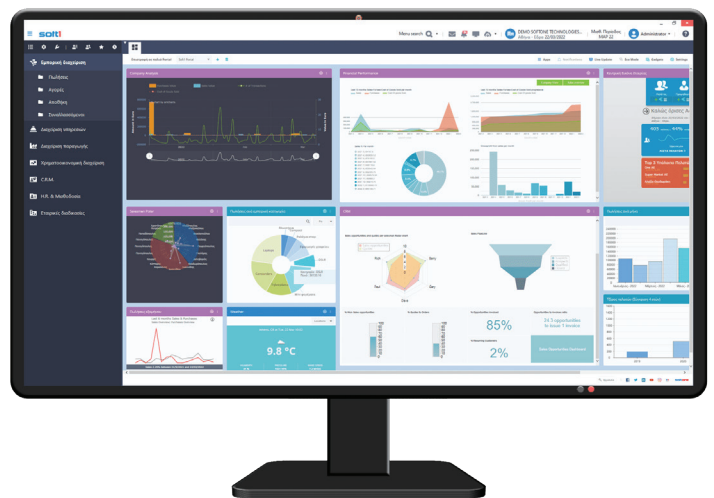
Ευκαιρίες πώλησης - leads

Προσφορές και παραγγελίες

Διαχείριση πωλητών / εισπρακτόρων

Πρωθητικές ενέργειες

Αιτήματα υποστήριξης πελατών



SOFTONE CRM

ΒΑΣΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ

Έτοιμες ενότητες διαχείρισης καθημερινών εργασιών όπως κλήσεις, συναντήσεις, email (import-export από MS Outlook), γενικές ενέργειες

Σύνδεση με λογαριασμό Google για αμφίδρομη ενημέρωση των επαφών ή την εισαγωγή των Google επαφών ως draft entries στην εφαρμογή και αντίστροφα

Εύκολη διαχείριση ενεργειών μέσω ημερολογίων (calendars), προσωπικών και ομάδας

Πλήρης διαχείριση επαφών και λογαριασμών

Εύκολη ανάκτηση σημαντικών πληροφοριών

Διαχείριση leads και μετασχηματισμός σε ευκαιρίες πώλησης

Ολοκληρωμένη διαχείριση ευκαιριών πώλησης

Διαχείριση πιθανοτήτων κλεισίματος πώλησης

Αναλυτική παρακολούθηση δραστηριότητας πωλητών

Pipeline report

Δημιουργία καταστάσεων πελατών και υποψηφίων πελατών

Αυτοματοποιημένη εκτέλεση προωθητικών ενεργειών

Υποστήριξη πολλαπλών τύπων προωθητικών ενεργειών

Ανάλυση αποδοτικότητας ευκαιριών πώλησης και προωθητικών ενεργειών

Ερωτηματολόγια (σχεδιασμός και διαχείριση απαντήσεων)

Παρακολούθηση ιστορικού μεταβολών των στοιχείων της επαφής και δυνατότητα οριζόμενης ενημέρωσης υπευθύνων για κάθε αλλαγή

Αναλυτική παρακολούθηση κάθε επικοινωνίας με τον πελάτη, ανεξάρτητα από τον τύπο και το μέσο (πχ. τηλέφωνο, fax, email, sms, κλπ)

Παρακολούθηση ιστορικού πολλαπλών και παράλληλων προσφορών με δυνατότητα δημιουργίας νέας προσφοράς με αντιγραφή (νέα version προσφοράς)

Ευέλικτη καταγραφή και αξιοποίηση όλων των απαραίτητων στοιχείων για επιτυχημένη διαχείριση της ευκαιρίας, όπως στάδια πώλησης, ανταγωνισμός, συστάσεις, συνεργάτες, πόροι, πρόσωπα που συμμετέχουν, εκτιμώμενος χρόνος και έσοδα, πιθανότητα επιτυχίας κλπ.

Δημιουργία καταστάσεων πελατών ή υποψηφίων πελατών με βάση οριζόμενα κριτήρια / χαρακτηριστικά



Αποκτήστε το SOFTONE ERP για μεγαλύτερη ευελιξία, μείωση λειτουργικού κόστους και αποδοτικότερες business διαδικασίες.

Πλούσια λειτουργικότητα

Πρωτοποριακή λειτουργία στο cloud

Λύσεις mobility για business καινοτομία

Εναλλακτικά μοντέλα διάθεσης (user licenses ή συνδρομητική υπηρεσία)

Χαμηλό TCO (total cost of ownership)

Εύκολη υλοποίηση και μεγάλη επεκτασιμότητα

Ευελιξία στην προσαρμογή διαδικασιών

Ευκολία ολοκλήρωσης με άλλες εφαρμογές

Ποιοτικές υπηρεσίες από πιστοποιημένους συνεργάτες