

Microsoft Dynamics CRM

Jedným klikom viete ako je na tom Váš biznis!



Microsoft Dynamics CRM (Customer relationship management) predstavuje komplexný nástroj na riadenie celého obchodného procesu. Od momentu získavania nového zákazníka, cez riadenie všetkej komunikácie, až po samotné plnenie a report stavu obchodu.

Viete si predstaviť, že by ste získali všetky detaily o tomto procese napríklad aj hneď teraz a do 5 minút ich všetky stihli naštudovať? Ak máte pochybnosti, dovoľte nám predstaviť Vám základné funkcie CRM:

- * **Vedenie obchodného plánu** – CRM je vynikajúcim nástrojom pre plánovanie, sledovanie a reportovanie obchodného plánu spoločnosti. Poskytuje okamžité informácie o jeho stave a plnení. Vďaka tejto funkcionalite dokážete v akomkoľvek čase zistiť aktuálny a reálny stav obchodného plánu. Získanú informáciu môžete rozdeliť na menšie celky a veľmi konkrétne zistiť, v ktorej oblasti je odchýlka od plánu, napríklad pri zaostávaní v pláne.
- * **Automatizácia procesu vypracovania obchodnej ponuky a riadenia obchodného prípadu** – Prostredníctvom CRM získate elektronický záznam o celom

priebehu obchodného prípadu. Od prvých kontaktov, cez prípravu ponuky, procesu aktualizácie, až po jej finálne vyhodnotenie. Samozrejmosťou je zaznamenávanie všetkých verzií ponuky a komunikácie medzi zákazníkom a obchodným oddelením. Veľkou výhodou je možnosť kedykoľvek sa vrátiť k predchádzajúcim obchodným prípadom. Okrem prehľadu Vám automatizácia tohto procesu umožní aj rýchlu odozvu na požiadavky Vášho zákazníka.

- * **Riadenie komunikácie so zákazníkom** – Vďaka CRM máte všetku vzniknutú komunikáciu zaznamenanú v elektronickej podobe. Dokážete riadiť celý proces spolupráce s klientom, od jeho získavania, cez riadenie kampaní, komunikačnej histórie, až po riadenie zmlúv a plnenie zákaziek.

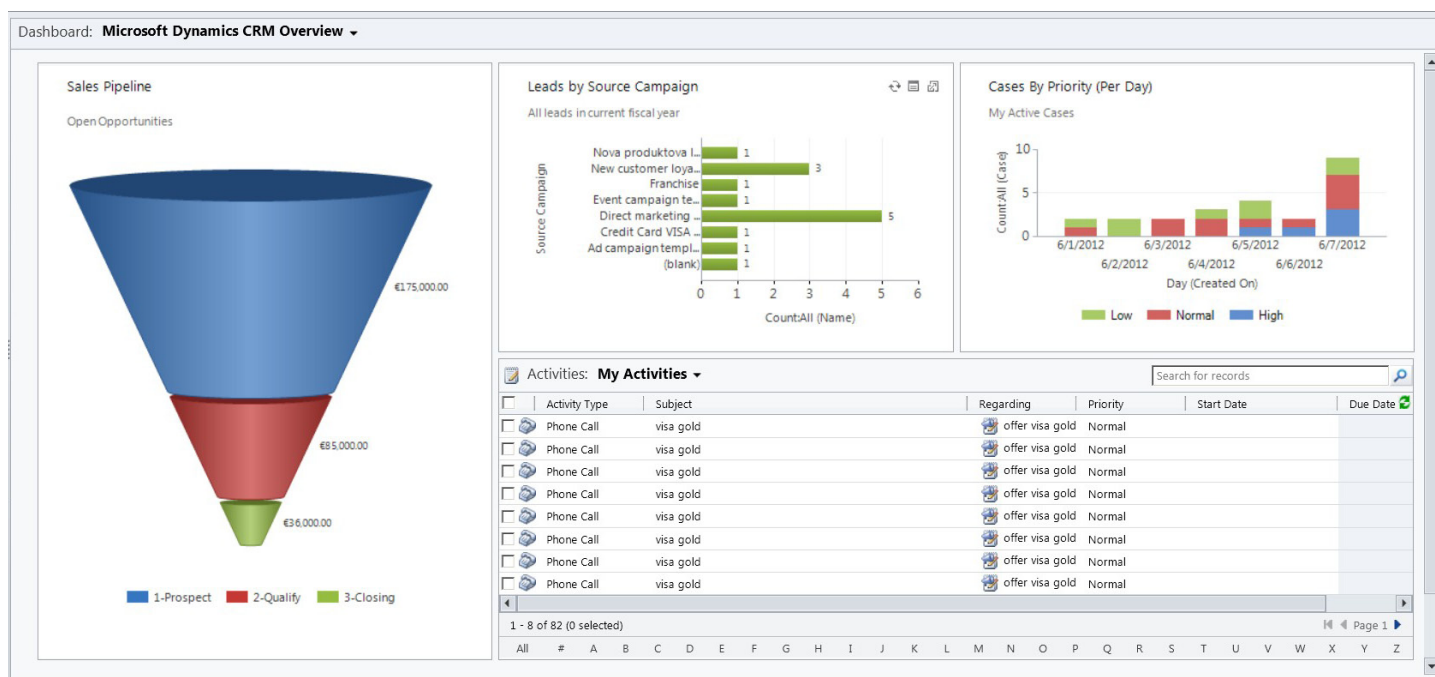
* **Riadenie potenciálnych príležitostí a zákazníkov** – CRM poskytuje vynikajúci nástroj na riadenie potenciálnych príležitostí Vašej spoločnosti. V aplikácii ľahko nájdete:

- kontaktné osoby na strane potenciálneho klienta
- informáciu o predbežnom záujme, ktorý sa automaticky preklápa do stavu zákazníkov
- zdroje získania príležitostí (marketingová kampaň, volania agentov kontaktného centra, webové stránky, odporúčania...)
- históriu celej komunikácie

* **Karta zákazníkov** – po nasadení CRM riešenia sa aplikácia stáva hlavným zdrojom a databázou Vašich zákazníkov.

Aplikácia Vám okrem základných informácií o zákazníkoch poskytne prehľad:

- o kontaktných osobách zákazníka
- o jeho činnosti a zaradení do Vašej segmentácie s popisom základných znakov
- o zatriedení Vašich produktov a najčastejšom využití v jednotlivých segmentoch
- o najčastejších a najúspešnejších kampaniach u zákazníka alebo segmente zákazníkov
- o štruktúre poskytovaných služieb, či produktov u jednotlivých zákazníkov alebo v jednotlivých segmentoch zákazníkov



Zefektívajte Vaše obchodné procesy ešte dnes!

V prípade záujmu s Vami naši CRM špecialisti radi prekonzultujú možné prínosy aplikácie Microsoft Dynamics CRM vo Vašej spoločnosti a možnosti jej nasadenia.

Kontaktujte nás na: info@soitron.sk alebo +421 2 5822 4111.

O Soitron

Naša spoločnosť dlhodobo pôsobí na európskom trhu ako systémový integrátor v oblasti IT Infrastructure, Unified Communications, Customer Interaction, Content Management a Security. Už viac ako 20 rokov pomáhame firmám ako Tatra banka, Slovenská sporiteľňa, Orange, E-On, J&T, Hewlett Packard a mnohým ďalším rozvíjať ich biznis. Našou filozofiou je snaha neustále napredovať, preto sme lídrom v zavádzaní unikátnych technológií a inovatívnych riešení. Svedčia o tom aj naše ocenenia ako Cisco Best Partner of the Year 2012, IT firma roka 2010 či zaradenie medzi Veľkú päťku podľa Deloitte Technology Fast 50 (2011). V skupine Soitron pracuje viac ako 500 medzinárodných odborníkov, medzi ktorých patria aj profesionálne tímy v Českej republike, Rumunsku, Turecku a Bulharsku. Pre viac informácií navštívte našu stránku www.soitron.sk