

ECOSUN CRM/PRM

Oblíbený systém pro řízení vztahů se zákazníky a obchodními partnery. Zvyšuje výkonnost a kvalitu obchodních procesů, zlepšuje komunikaci.



PRO ÚSPĚŠNÝ PRODEJ A SPOKOJENOST ZÁKAZNÍKŮ

OBCHODNÍ PROCES POD KONTROLOU

EcoSun CRM/PRM je oblíbený systém pro centrální evidenci zákazníků, dodavatelů a jiných firemních partnerů a efektivní řízení obchodní komunikace s nimi. Systém lze s výhodou využít již ve fázi prvních obchodních a marketingových aktivit, jejichž výsledkem je obvykle prvotní kontakt s potenciálními zákazníky a partnery. Další fáze - dlouhodobá cílená komunikace s nimi, je v obchodním procesu zvláště důležitá a vyžaduje vysokou pozornost obchodníka.

EcoSun CRM/PRM je v této fázi velmi účinným pomocníkem, protože podrobně zaznamenává celou historii obchodního vztahu a pomáhá efektivně řídit obchodní případy. Obchodnímu manažerovi dovoluje z jednoho místa průběžně sledovat aktivity všech obchodníků, kontrolovat plnění zadaných úkolů a vyhodnocovat výkonnost obchodních týmů.





VŠE DŮLEŽITÉ NA JEDNOM MÍSTĚ

Systém EcoSun CRM/PRM umožňuje vytvořit a řídit databázi zákazníků, dodavatelů a jiných firemních partnerů s jejich adresami, telefonními čísly, emaily a jinými informacemi. Součástí databáze jsou kontakty na klíčové zaměstnance partnera a řadu dalších užitečných informací.

ZAMĚŘENO NA VÝKONNOST A KVALITU

EcoSun CRM/PRM zvyšuje výkonnost a kvalitu obchodních činností firmy, zlepšuje komunikaci se zákazníky a partnery a přináší úsporu času při řízení obchodních případů a projektů. Zároveň umožňuje průběžně sledovat plnění zadaných úkolů pracovníků marketingových a obchodních oddělení a vyhodnocovat jejich výkonnost.



MANAŽERSKÉ PŘEHLEDY EFEKTIVNÍ ZPŮSOB KONTROLY

Systém EcoSun CRM/PRM dokáže průběžně sledovat aktivity obchodníků a obchodních týmů, množství a stav rozpracovanosti obchodních případů a statisticky je vyhodnocovat. Možnost vytvořit si vlastní manažerské přehledy je samozřejmostí.

UNIKÁTNÍ ARCHITEKTURA ECOFLEX

Dizajn systému EcoSun CRM/PRM využívá inovativní architekturu EcoFlex, která se vyznačuje vysokou pružností a univerzálností. I díky ní dovoluje EcoSun CRM/PRM optimální přizpůsobení se individuálním požadavkům každého uživatele.



VLASTNOSTI SYSTÉMU

- podpora hromadných e-mailingů
- propojení s poštovním klientem MS Outlook
- archivace emailů, dokumentů a souborů přiřazených k obchodnímu případu do vlastní databáze CRM
- kalendář - plánování a sledování aktivit
- průběžné sledování plnění úkolů obchodníků
- sledování výkonu (množství aktivit) obchodníků
- INFOcentrum - univerzální informační okno uživatele
- 3Dfilter - filtrování, vyhledávání a seskupování záznamů podle více kritérií najednou
- fulltextové vyhledávání v záznamech urychlí práci
- evidence prodaných zařízení - pomáhá řídit záruční a pozáruční servis
- praktická mobilní aplikace pro práci na cestách
- podpora telefonní ústředny 2N (Omega)

TIP: Praktické využití EcoSun CRM/PRM

Všechny obchodní záznamy jsou v systému centralizované a v síti snadno dostupné. Zastupitelnost kolegů je proto s pomocí systému CRM/PRM velmi jednoduchá

KDE SE OBVYKLE POUŽÍVÁ CRM/PRM

Každý podnikatelský subjekt usiluje o svůj růst a prosperitu. Úspěšnými se stávají ty společnosti, které pracují rychle, kvalitně a jejich hlavním cílem je snaha dosáhnout spokojenosti svého obchodního partnera. Systém CRM/PRM je nástroj na efektivní řízení obchodních procesů společnosti, který svému uživateli napomáhá těchto cílů dosáhnout.

PŘÍKLADY POUŽITÍ

Uvádíme vám několik typických příkladů použití systému EcoSun CRM/PRM i s rozpisem konkrétních funkcionalit, které jsou v daném případě nejpoužívanější. Systém nabízí samozřejmě podstatně širší škálu užitečných funkcí. Jejich seznam a popis najdete v brožurě produktu.

OBCHODNÍ ODDĚLENÍ

- evidence zákazníků/partnerů
- záznamy o komunikaci se zákazníky/partnery
- evidence nabídek, objednávek, smluv
- přidělení obchodních případů obchodníkům
- sledování rozpracovanosti a termínů plnění obchodních případů
- zadávání individuálních úloh obchodníkům, kontrola jejich plnění
- dlouhodobé plánování aktivit obchodníků
- zasílání notifikací o zadání nové úlohy a o jejím ukončení
- sledování termínů expedice, rozvozu a tras (po propojení s objednávkovým a fakturačním modulem)
- statistika tržeb
- manažerské přehledy

POPRODEJNÍ PÉČE O ZÁKAZNÍKY

- evidence zařízení dodaných zákazníkovi - plánování jejich údržby a servisu, řešení reklamací, poprodejní péče
- podpora cíleného e-mailingu - možnost filtrování/výběru kontaktů pro cílené zasílání informací o novinkách (newsletters)
- plánování a kontrola plnění úkolů/aktivit obchodníků
- zasílání notifikací o zadání nových a o ukončení stávajících úloh
- statistika tržeb
- manažerské přehledy

MARKETINGOVÉ ODDĚLENÍ

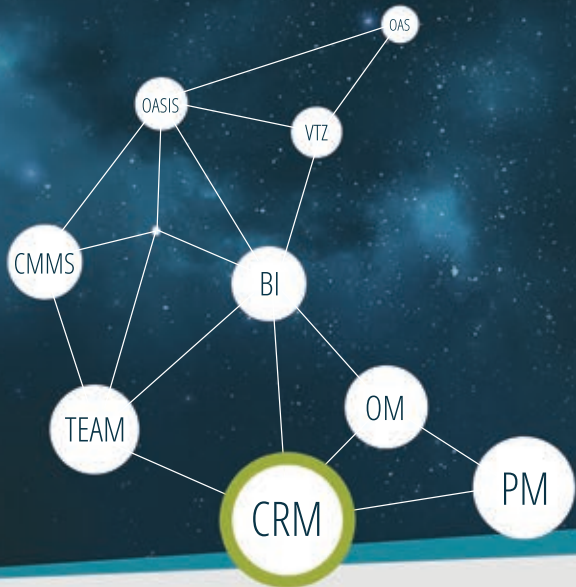
- evidence potencionálních zákazníků/partnerů
- kategorizace zákazníků podle zvolených kritérií
- podpora cíleného e-mailingu - možnost filtrování/výběru kontaktů pro cílené zasílání informací o novinkách (newsletters)
- podpora telemarketingu s možností filtrování/výběru kontaktů
- plánování a kontrola plnění úkolů/aktivit pracovníků marketingového oddělení
- zasílání notifikací o zadání nových a o ukončení stávajících úloh
- manažerské přehledy

NÁKUPNÍ ODDĚLENÍ

- evidence dodavatelů
- záznamy o komunikaci obchodníků s dodavatelem
- evidence obdržených nabídek
- evidence smluv a dodacích podmínek
- evidence objednávek výrobků určených pro prodejní sklad
- evidence objednávek materiálových položek určených pro výrobu
- sledování termínů dodávek
- plánování a kontrola plnění úkolů/aktivit pracovníků nákupního oddělení
- zasílání notifikací o zadání nových a o ukončení stávajících úloh
- manažerské přehledy

PROPOJITELNOST S JINÝMI MODULY ECOSUN

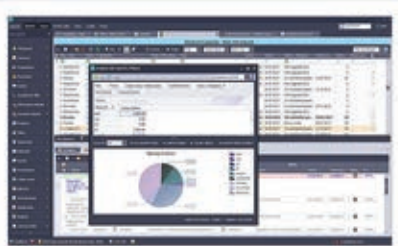
Modul CRM/PRM lze propojit s dalšími moduly systému EcoSun a vytvořit tak víceúčelový informační systém.



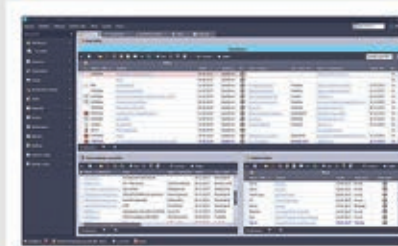
DIZAJN, KTERÝ OCENÍTE



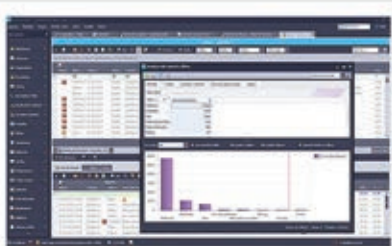
Přehledná evidence organizací - zákazníků, dodavatelů a jiných partnerů.



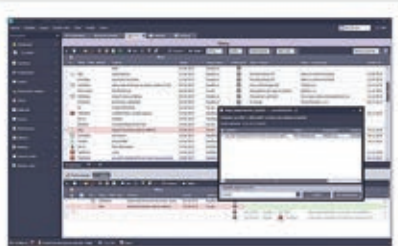
Evidence obchodních případů s jejich kategorizací, vytváření grafických přehledů.



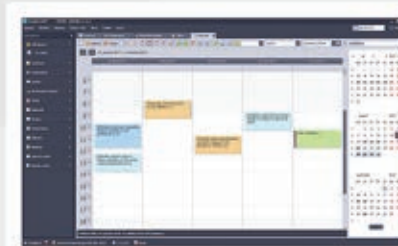
Přehledné INFOcentrum s vlastními úkoly, probíhajícími obchodními případy, zadanými úkoly.



Pohled na provedené aktivity pracovníků / obchodníků a jejich vyhodnocení.



Zobrazování připomínek v požadovaném časovém předstihu.



Přehledné zobrazení plánovaných aktivit v kalendáři, barevné rozlišení podle druhu aktivity nebo podle pracovníků.

10 VLASTNOSTÍ, KTERÉ OCENÍ ZEJMÉNA SPRÁVCI IT

- Všechny moduly EcoSun tvoří jeden ekosystém, základní propojení modulů jsou v systému již obsaženy.
- Aplikace dokáže využívat různé databázové servery, například MS SQL, MySQL, Firebird, ale i jiné.
- Načítání dat se provádí po dávkách, rychlost zobrazení na monitoru uživatele proto nezpomaluje ani větší počet záznamů v databázi.
- Uživatelské nastavení zobrazení údajů z databáze v přehledových tabulkách (výběr, pořadí a názvy sloupců, formát dat, editační linky a třídění).
- Systém umožňuje individuální přizpůsobení standardních tiskových sestav, případně vytvoření vlastních sestav.
- Při zobrazení dat a tvorbě vlastních tiskových sestav jsou k dispozici všechny související databázové sloupce.
- Nastavení obsahu a zobrazení vstupních záznamových formulářů lze také provést skupinově, nebo pro každého uživatele individuálně.
- Při exportu záznamů do MS Excel se převezmou všechny aktuální zobrazení a nastavení uživatele (výběr, pořadí a názvy sloupců, formát dat, editační linky, třídění).
- Všechny moduly EcoSun dovolují zaznamenaná data načíst a zobrazit i formou kontingenční tabulky, to umožňuje uživateli vytvářet si vlastní pohledy.
- Emaily, dokumenty a soubory přiřazené k obchodnímu případu se ukládají do samostatné databáze CRM. Tuto vlastnost oceníte hlavně tehdy, když se rozhodnete z centrální firemní databáze smazat nebo archivovat staré, již několikaleté emaily, dokumenty a soubory. S CRM/PRM od EcoSun již historicky cenné obchodní informace nikdy neztratíte.

SUN SOLUTIONS, s.r.o. - ŘEŠENÍ PRO VÁŠ BYZNYS

Freyova 1/12, 190 00 Praha 9, +420 226 517 180, www.ecosun.one, info@ecosun.one

