

CRM

System wspiera, porządkuje i ułatwia zarządzanie relacjami z Klientami. Pozwala utworzyć przejrzysty obraz relacji z Klientem - od momentu nawiązania kontaktu, przez sprzedaż, a po opiekę serwisową. Umożliwia optymalne wykorzystanie zasobów przedsiębiorstwa oraz pełną kontrolę procesów biznesowych w obszarach sprzedaży, marketingu, obsługi Klienta, a także analizy przepływu pracy.

Zaletą rozwiązania jest bezpieczny dostęp, za pomocą przeglądarki internetowej, praktycznie z każdego miejsca na świecie. System może być także uzupełniony o funkcjonalność SFA przeznaczoną dla struktur sprzedaży terenowej, gdzie dostęp do aplikacji może odbywać się za pomocą urządzeń mobilnych (PDA).

Elastyczność systemu ułatwia dostosowanie go do najbardziej specyficznych wymagań bez poświęcania czasu i nakładów finansowych. Otwarte środowisko pozwala w łatwy sposób rozbudowywać system o nowe funkcjonalności. Dzięki temu aplikacja rozwija się wraz z potrzebami przedsiębiorstwa.

Aktualność danych o Klientach pozwala pracownikom działów sprzedaży i marketingu podejmować skuteczne działania w pełni zorientowane na ich potrzeby. Działania handlowe są wspierane przy użyciu aplikacji w trakcie całego cyklu sprzedaży, a to owocuje jego skróceniem. Funkcjonalność raportowo-analityczna umożliwia wykorzystanie informacji zawartych w systemie do przewidywania potrzeb Klientów i wychwytywania pojawiających się okazji biznesowych.

SYSTEM UMO LIWIA:

- Segmentacja Klientów - działania marketingowe prowadzone są w celu wydzielenia grup odbiorców,
- Planowanie i prowadzenie kampanii marketingowych - workflow umożliwia skuteczne realizowanie kampanii wg ustalonych/narzuconych organizacyjnie planów,
- Definiowanie przepływów pracy (workflow) między zespołami i grupami,
- Raportowanie, analizy, weryfikacja działań marketingowych,
- Raportowanie i analizowanie świadczonych usług,
- Dostęp do danych wg uprawnień zdefiniowanych indywidualnie dla każdego użytkownika,
- Zarządzanie relacjami z Klientami istniejącymi i potencjalnymi (utrzymywanie relacji, historia współpracy z Klientami, akcje marketingowe, telemarketingowe, sprzedażowe, obsługa gwarancji i reklamacji),
- Gromadzenie i przetwarzanie informacji o konkurencji,
- Zarządzanie programami lojalnościowymi,
- Zarządzanie procesami handlowymi i dowolnymi obszarami sprzedaży,
- Zarządzanie kontraktami,
- Analizowanie i prognozowanie sprzedaży,
- Szybki dostęp do informacji o produktach, usługach i cennikach poprzez przeglądarkę internetową,
- Zarządzanie kontaktami i informacjami o Klientach,
- Zarządzanie bazami wiedzy,
- Planowanie usług,
- Identyfikacja Klientów o największym potencjale, poprzez wizualizację danych i identyfikację zależności między nimi.

KORZY CI:

- Skuteczne planowanie działań marketingowych i sprzedaży,
- Przejrzysty obraz Klientów,
- Precyzyjne dane łatwo wyszukiwania aktualnie potrzebnych informacji wg dowolnych parametrów,
- Wgląd do danych w czasie rzeczywistym (poprzez Internet) zawsze aktualne i kompletne informacje o Klientach pozwalają podjąć trafne decyzje i działania marketingowe oraz sprzedażowe,
- Ułatwione zarządzanie zmianami w ofercie,
- Skuteczne zarządzanie pracami działów sprzedaży, marketingu, obsługi Klienta,
- Podwyższenie poziomu obsługi Klientów,
- Automatyzacja procesów serwisowych - szybkie i precyzyjne rozwiązywanie problemów zgłaszanych przez Klientów zwiększa ich zadowolenie,
- Ułatwione współużytkowanie danych scentralizowanych w jednej aplikacji,
- Eliminacja odpadów od procedur organizacyjnych,
- Minimalizowanie prawdopodobieństwa popełnienia błędów (czynnik ludzki),
- Informacje inspirujące do działania wyniki analiz pozwalają na podjęcie działań naprawczych, a także wspierają planowanie na poziomie strategicznym,
- Wartościowanie potencjalnych Klientów, sprzedaży krzyżowej i wzajemnej (cross-sell i upsell),
- Łatwa integracja narzędzi z innym oprogramowaniem używanym w codziennej pracy,
- Bezpieczeństwo przechowywania danych w systemie (potwierdzone certyfikatem bezpieczeństwa).

Kontakt

Trimtab S.A.
ul. Wiertnicza 135
02-952 Warszawa
www.trimtab.pl

KRS 0000285680
REGON 015517421
NIP 522-26-93-182
Wysokość kapitału zakładowego
1.500.000,00 zł w całości opłacony,
Sąd Rejonowy dla M.St. Warszawy
w Warszawie XIII W.G.K.R.S.

Biuro:
tel.: +48 (22) 593 95 00
fax: +48 (22) 593 95 99
e-mail: info@trimtab.pl

Dział Handlowy:
tel.: +48 (22) 593 95 59
fax: +48 (22) 593 95 99
e-mail: sprzedaz@trimtab.pl

www.trimtab.pl