

Czy Państwa firma ma uporządkowane procesy obsługi relacji sprzedażowej z Klientami?



Czy Handlowcy współpracują w zakresie produktów i list docelowych Klientów?

Czy Zarząd ma pełny obraz planów i realizacji sprzedaży?

ProCRM - system klasy xCRM wspierający zarządzanie relacjami z Klientami oraz sprzedaż

Małe i średnie firmy (MSP) zazwyczaj używają kilku różnych programów do obsługi klientów i sprzedaży. Jednak poszczególne programy niejednokrotnie nie są ze sobą zintegrowane, posiadają natomiast dużo zbędnych, a przez to nieużywanych funkcji. Na bazie własnych wieloletnich doświadczeń i znając potrzeby MSP, BizTech napisał i wykorzystuje program ProCRM klasy xCRM. Charakteryzuje się on rozsądną funkcjonalnością wg założenia, aby niczego nie komplikować i nie automatyzować ponad konieczną miarę. Takie podejście pozwoliło zoptymalizować ergonomię, szybkość działania i... cenę.

ProCRM pomaga uporządkować procesy biznesowe w firmie oraz role i obszary odpowiedzialności pracowników. Dzięki swojej ergonomii nie narzuca konieczności wykonywania zbędnych działań.

ProCRM to efektywne narzędzie do codziennej pracy działów sprzedaży, marketingu i księgowości, dostarczające zarazem Zarządowi stosowną sprawozdawczość.

Wspierany przez producenta proces wdrożenia ProCRM jest jednocześnie pretekstem do przeglądu i aktualizacji informacji posiadanych przez firmę.

Zalety ProCRM

- Ergonomiczny, przeglądarkowy, lekki interfejs
- Szybkość działania
- Konsolidacja funkcjonalności zasadniczych dla zarządzania relacjami z klientami oraz sprzedaży
- Uporządkowanie procesów biznesowych firmy oraz obszarów odpowiedzialności pracowników
- Wysoka produktywność, elastyczność i oszczędność czasu
- Szybki czas wdrożenia i zwrotu inwestycji

Podstawowa funkcjonalność

Integracja ze strukturą organizacyjną firmy – plan kont, rozdzielniki, ścieżki akceptacji, jednostki organizacyjne

Obsługa kontaktów i kontrahentów – informacje kontaktowe, zadania, projekty, rozliczenia

Projekty handlowe – śledzenie stanu, zadania, ocena prawdopodobieństwa, ofertowanie, umowy, aneksy, protokoły, bieżące i końcowe rozliczenia, przepływ pracy, ustalanie budżetu

Zadania – kalendarz zadań przypisanych do projektów, kontaktów i kont, zarządzanie terminami

Planowanie i obsługa akcji marketingowych

Fakturowanie – przychody i koszty, rozdzielniki na działy, plan kont, rozliczenie i śledzenie płatności

Eksport informacji finansowych do Symfonii (SAGE)

Obieg dokumentów – praca grupowa, skany dokumentów, akceptacja ofert i umów

Sprawozdawczość, raportowanie, zaawansowane wyszukiwanie

Baza dokumentów i wiedzy

Administracja, monitorowanie, system uprawnień i ochrona danych

CASE STUDY



Projekt wdrożenia, uruchomienia i utrzymania proCRM dla średniej wielkości Firmy branży informatycznej

Szybka analiza potrzeb Firmy Klienta

Zapoznanie się ze specyfiką Firmy Klienta

Definicja procesów biznesowych w obszarze obsługi klientów i sprzedaży

Analiza struktury i ocena jakości informacji posiadanych przez Klienta

Wdrożenie produkcyjne ProCRM

Odwzorowanie w ProCRM procesów biznesowych oraz struktury organizacyjnej Klienta wraz z planem kont

Czyszczenie danych i ich import do ProCRM

Uruchomienie produkcyjne, utrzymanie i rozwój ProCRM

Szkolenia pracowników Klienta i praca pod nadzorem

Ewentualna integracja z systemem finansowym Symfonia (SAGE)

Wsparcie dla pracowników Klienta, używających ProCRM

Dostarczanie nowych wersji ProCRM



Paweł Chomicz – tel. 783 078 804, pawel.chomicz@biztech.pl