

Moduł Priority Customer Relationship Management (CRM) obejmuje dwa elementy:

- Automatyzację do zarządzania działaniami marketingowymi
- Sales Force Automation (SFA) do zarządzania działaniami przedstawicieli handlowymi i kanałami sprzedażowymi.

Priority zapewnia użytkownikom pełne zarządzanie cyklem życia klienta, od generowania list potencjalnych klientów, do rejestrowania oferty cenowej i zamówienia sprzedaży. Obejmuje również wysyłanie zamówień (i ich powtarzanie), otrzymywania płatności, obsługi zgłoszeń serwisowych.

Dodatkowe narzędzia do zarządzania bazą klientów pozwalają śledzić wyniki sprzedaży i zarządzać zamówieniami oraz zapewniają cały zestaw informacji związanych z klientami - finansowych, logistycznych i operacyjnych - z możliwością szczegółowego przeglądania.

Główne funkcjonalności modułu to:

Zarządzanie potencjalnymi klientami:

W szybki i prosty sposób kwalifikuj potencjalnych klientów, przydzielaj odpowiednim przedstawicielom handlowym oraz śledź postępy za pomocą wbudowanego narzędzia do zarządzania procesami biznesowymi (BPM).

Zarządzanie szansami:

Użyj Priority BPM do kontroli terminów, monitorowania wszystkich zadań związanych z szansami sprzedaży i zapewnienia zgodności z zatwierdzonymi zasadami zarządzania (autoryzacje wniosków itp.).

Zarządzanie klientami:

dzięki oprogramowaniu do zarządzania klientami Priority uzyskasz całościowy obraz klienta, w tym kontakty, zadania, możliwości sprzedaży, oferty cenowe, zaległości w zamówieniach, wysyłki, faktury, płatności, status fakturowania - wszystko skonsolidowane w jednym obszarze roboczym.

Cele sprzedaży i zamówień:

Zaawansowane oprogramowanie do zarządzania sprzedażą Priority, pomaga tworzyć hierarchię celów dla przedstawicieli handlowych, obejmujących poziom regionu i wyższy.

Analiza celu i prognozy:

określ możliwości sprzedaży w zależności od regionu, czasu, przedstawiciela handlowego, linii produktów, ilości i innych wymiarów istotnych dla Twojego systemu sprzedażowego. Zwiń dane, aby wygenerować raporty dla dowolnego zakresu danych (produktu, regionu, zespołu sprzedaży i nie tylko), lub przejdź do szczegółów.

Kampanie marketingowe:

Twórz, zarządzaj i sprawdzaj skuteczności kampanii marketingowych dla wybranych segmentów rynku.

Narzędzia do raportowania i tworzenia wykresów:

Generuj i dostosowuj pulpity nawigacyjne, raporty i wykresy za pomocą wbudowanych kreatorów Priority i standardowych procedur operacyjnych (SOP). Skonfiguruj swoją stronę główną z preferowanymi pulpitemi nawigacyjnymi, aby dopasować ją do swojej roli i obowiązków. Analizuj wydajność za pomocą zintegrowanych narzędzi Business Intelligence (BI), które pozwalają badać i analizować dane w wielu wymiarach.

Aplikacja do sprzedaży w terenie

Wykorzystaj kompleksowe narzędzie dla Twojego przedstawiciela handlowego w terenie. Aplikacja obejmuje rozwiązania Van Sale, przedsprzedaży i CRM do skutecznego zarządzania procesami sprzedaży w terenie, w tym:

*** Oferty cenowe**

Wyświetl katalogi produktów, w tym zdjęcia oraz aktualizuj oferty i łatwo zamień je na realne zamówienia.

*** Zamówienia**

Szybko i efektywnie przetwarzaj zamówienia mając pełną kontrolę nad rozliczeniami i płatnościami. Dzięki dostępowi do aktualnych danych rozliczeniowych klientów, możesz poprawić wydajność działań swojej firmy szybko i bezproblemowo.

*** Zadania**

Zarządzaj ogólnymi zadaniami i / lub zadaniami dla pracowników, gdziekolwiek jesteś. Raportuj postępy w zadaniach, projektach i spotkaniach itp. Nawet wtedy, kiedy jesteś poza firmą!

* Ankiety

Zarządzaj listami kontrolnymi dla recenzji i opiniowaniu kontraktów. Przeprowadzaj badania satysfakcji klienta w sposób łatwy i szybki.

* Zwroty

Obsługuj zwrot towarów na miejscu: od momentu wniosku, poprzez autoryzację i wykonanie zadania.

* Dokumenty wysyłkowe i faktury

Skorzystaj z pełnego zarządzania zapasami i działaniami przedstawiciela handlowego. Wydruki dokumentów i faktur w podróży to teraz żaden problem!

* Planowanie wizyt

Zaplanuj wizyty przedstawicieli handlowych z klientami i na bieżąco generuj raporty w ramach harmonogramu. Teraz możesz śledzić bilans spotkań i sprawdzić ich efektywność.

* Zarządzanie celami

Ustaw miesięczne cele, zarówno dla przedstawicieli handlowych, jak i klientów. Ocenisz je na podstawie zamówień lub faktur.

* Raporty (dla przedstawicieli i menedżerów)

Integracja niestandardowych raportów klientów nigdy nie była tak prosta. Priority zapewnia pełne wsparcie procesów biznesowych klienta (BPM)

* Obsługa wydruków niestandardowych

Dla każdego dokumentu definiuj program drukowania z wybranych formatów. Twoi klienci mogą uruchamiać zarówno raporty standardowe, jak i własne raporty niestandardowe.