



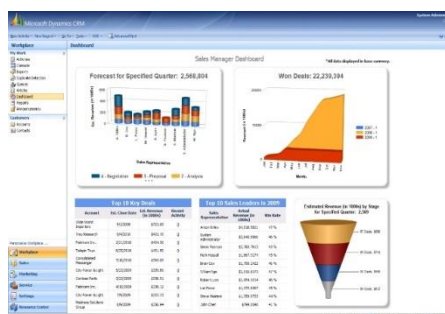
DESPRE CRM

Managementul Relațiilor cu Clienții (CRM) reprezintă o soluție software ce conține proceduri și strategii prin care puteți urmări, organiza și utiliza mai eficient toate informațiile pe care le aveți despre clienții și oportunitățile dumneavoastră de vânzări. Mai mult, soluția oferă suport pentru aplicații și platforme CRM mobile, dar și integrare cu alte aplicații deja deținute care vor da valoare investiției dumneavoastră.

PRINCIPALELE MODULE ALE SISTEMULUI CRM:

Vânzări

1. Managementul contactelor, al prospecțiilor sau al clienților
2. Acces la un istoric al clienților și al contractelor
3. Acces la pipeline-ul de vânzări
4. Vizualizarea oportunităților și a procesului de vânzare



Soluția Microsoft Dynamics CRM oferă echipei de vânzări posibilitatea de a administra și de a partaja rapid informații esențiale de vânzări, pe mai multe dispozitive, pe mai multe canale, departamente și locații. În plus vă ajută să creșteți productivitatea oamenilor și să realizați vânzări mai bine țintite și mai rapid.

Marketing

1. Segmentarea listelor de prospecți sau analiza rezultatelor acțiunilor de promovare
2. Măsurarea activităților de marketing din cadrul companiei
3. Bugetarea campaniilor de marketing

Modulul de marketing se bazează pe automatizarea tehnicilor și analizelor de marketing pe mai multe canale simultan, fapt ce conduce la o mai bună execuție a campaniilor, la informații și rezultate corecte și la o segmentare și țintire corespunzătoare a clienților.

Servicii și asistență post-vânzare

1. Organizează activitatea de service
2. Oferă rapoarte integrate privind activitatea de suport
3. Asigură suport de informații pentru echipele de service pe baza unui istoric de cazuri
4. Crește profitabilitatea prin reducerea costurilor de operare

Are în vedere pe de o parte organizarea eficientă a activităților interne, iar pe de altă parte creșterea calității serviciilor oferite clienților. Toate solicitările de la clienți sunt centralizate, iar reprezentatii companiei având posibilitatea să le rezolve cât mai bine și cât mai repede.

CE POATE FACE DYNAMICS CRM PENTRU AFACEREA DUMNEAVOASTRĂ?

CRM vă poate ajuta să realizați următoarele:

- Managementul vânzărilor, al oportunităților și al echipei de vânzări
- Profilarea și segmentarea clienților
- Îmbunătățirea relației cu clienții
- Reducerea cheltuielilor de marketing
- Mărirea eficienței operațiunilor
- Îmbunătățirea activităților de marketing și calcularea eficienței lor
- Furnizarea rapidă de servicii către clienți și acces la informații și istoricul relației
- Estimați precis cu cât veți finaliza anul, luna sau trimestrul fiscal, bazat pe oportunitățile de vânzări și probabilitatea de realizare
- Stabiliți teritorii și alocați echipe pentru o mai bună eficiență organizațională
- Creați liste de prețuri, liste de discount și grupuri pentru a accelera procesul de management.
- Publicați în centrul de resurse cele mai bune practici și sfaturi
- Utilizați permisiuni puternice bazate pe roluri și pe grupuri pentru distribuirea ușoară și securizată a informațiilor
- Automatizați sistemul pentru gestiunea potențialilor clienți
- Încheiați mai rapid contracte prin urmărirea centralizată a informațiilor principale despre tranzacții
- Eficientizați vânzările la nivel de agent și echipă
- Creați și monitorizați oferte particularizate și prețuri pentru fiecare oportunitate
- Urmăriți toate activitățile și interacțiunile pentru fiecare persoană de contact și pentru fiecare cont
- Identificați persoanele influente, membrii și punctele cheie pentru fiecare cont
- Identificați rapid oportunitățile de cross-sell și up-sell cu ajutorul analiticii integrate
- Urmăriți automat datele și detaliile de reînnoire a contractelor

DESPRE NOI

ASG (www.aleman.ro) este una dintre cele mai inovative companii românești, furnizoare de consultanță, software și servicii de outsourcing IT. Înființată în 2010, Aleman Consulting este axată pe consultanță și software de business care încurajează progresul și ajută companiile să-și creeze viitorul în afaceri. Suntem unici pe piața românească datorită nivelului înalt de know-how aplicat în software-ul dezvoltat și integrat de noi.



- Soluții software: Microsoft Dynamics CRM 2016, Dynamics CRM 2015, Dynamics CRM 2011, Microsoft Dynamics CRM Online, Dynamics CRM 4.0, Corporater
- ASG este singura companie care furnizează toate tipurile de servicii pentru platforma Microsoft Dynamics CRM în România, pornind de la implementări și dezvoltări avansate, până la training tehnic și de vânzări.

CONTACT

www.aleman.ro || office@aleman.ro || +4031 425 38 35

SPERANTA Center, Str. Anastasie Panu nr. 50, Etj. 4, Sector 3, București, 031166