Versiunea PDF a paginii:Sisteme CRM
URL:
dată: 23.May.2013

[buw]

Provocare
Multe IMM-uri nu utilizează încă sisteme CRM. Administrarea datelor clien?ilor se desfă?oară pe diverse liste, neconectate între ele (Excel, Outlook etc.) – consecin?a este o coordonare insuficientă a datelor în diversele departamente.
Izolarea datelor se leagă adesea de departamente care nu lucrează împreună direct. A?a nu se conduc cu succes departamentele de vânzări, marketing ?i de dezvoltarea produselor.
De regulă, companiile sunt con?tiente de acest lucru, însă alegerea unui sistem CRM adecvat (care oferă toate func?iile necesare, ?i nu împovărează cu altele nenecesare) este o sarcină dificlă, fără asisten?ă.
Solu?ie
Doar un dosar clien?i unitar, care să cuprindă istoricul contactelor pentru to?i angaja?ii din departamentele de contact cu clien?ii („One face of the customer“), permite o prezentare omogenă a companiei în rela?ie cu clien?ii („One face to the customer“).

Procesele mai flexibile, par?ial automate, care acoperă departamentele, reduc costurile; campaniile de marketing ajung exact la grupul ?intă ?i conferă transparen?ă în privin?a numeroaselor activită?i din vânzări (sales controlling).

În urma unei analize a situa?iei actuale (procese, organizare, IT) în vânzări, marketing ?i service, precum ?i după înregistrarea ?i evaluarea cerin?elor profesionale ?i tehnice, buw creează o imagine ?intă realistă ?i concepe un caiet de sarcini. La final, sunt evalua?i providerii de software potrivi?i.
După alegerea unui sistem, buw oferă asisten?ă ?i management de proiect pentru faza de implementare, precum ?i change management pentru sus?inere optimă în perioada de conversie.
Implementare

- Managementul vânzărilor
- Customer Value Lab
- CRM mobil
- Controlul vânzărilor
- Business Intelligence
- Întocmirea unei oferte
- Cataloagele produsului (PIM)

Referin?e

Date de contact

Ne pute?i contacta la:
Email:
Telefon: +40-374-197333

Fax: +40-374-197201