



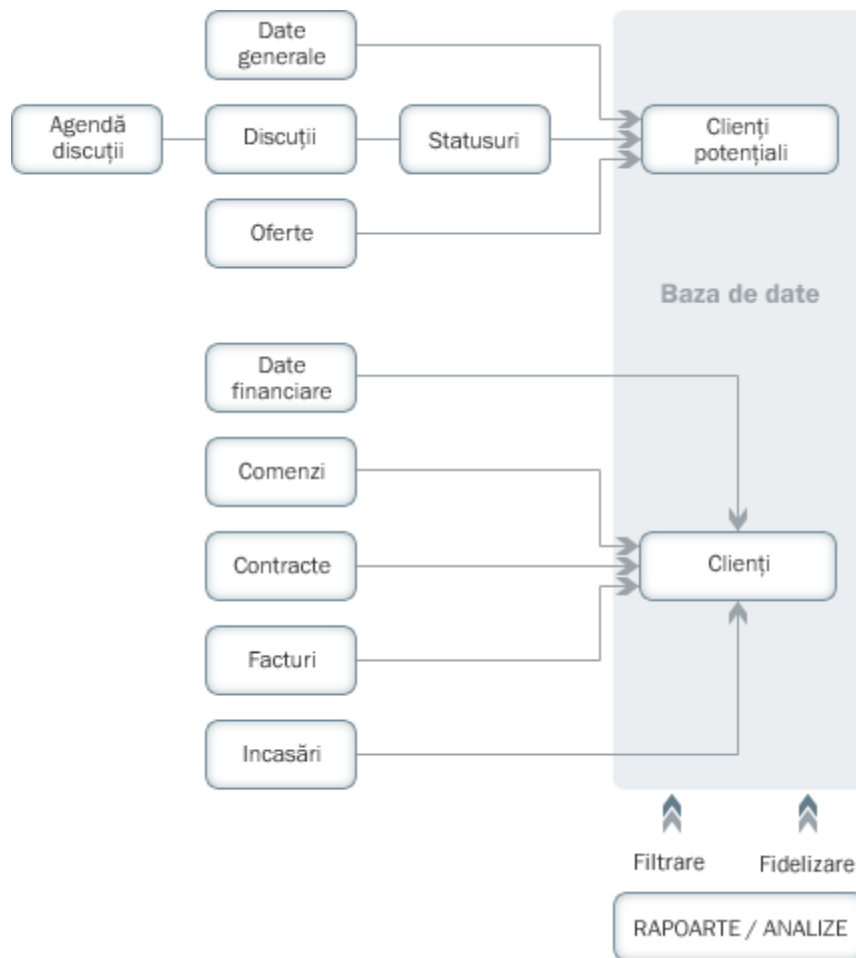
bcManager Professional

bcMarketing CRM

bcMarketing CRM

bcMarketing este o aplicatie software de tip CRM (Customer Relationship Management) indispensabila in gestionarea eficienta si profesionala a relatiilor cu colaboratorii (clienti, parteneri, furnizori). **bcMarketing CRM** ofera informatii complete si exacte cu privire la clientii si potentialii clienti ai companiei, asistand forta de vanzari in vederea obtinerii unor rezultate maxime.

Baza de date completa si structurata a **bcMarketing CRM** pune la dispozitia utilizatorilor rapoarte complete si posibilitati extinse de filtrare. In baza raportarilor pot fi evidentiata rezultatele activitatii de vanzare si, in acelasi timp, pot fi conturate si evaluate strategiile de marketing.



Avantajele **bcMarketing CRM**

- Accesul la informatii exacte si structurate cu privire la activitatea de vanzari a companiei
- Alcatuirea unei baze de date complexe, care poate oferi o imagine asupra evolutiei in timp si sta la baza unor previziuni si decizii referitoare la activitatea de vanzari
- Posibilitatea de a evalua persoana- lul de vanzari prin prisma rezultatelor
- Atingerea unui nivel ridicat de satisfactie a clientului prin informarea permanenta a agentilor de vanzari asupra conditiilor specifice impuse de client
- Organizarea optima a agendei persoanelor de vanzari si evitarea omisiunilor de a intreprinde o anumita actiune
- Obtinerea de informatii exacte prin vizualizarea unui numar ridicat de rapoarte si prin posibilitatile extinse de filtrare a bazei de date

Functionalitati

Intretinerea bazei de date

bcMarketing CRM ofera suportul necesar pentru alcatuirea, intretinerea si interogarea unei baze de date. Fiecare potential client poate fi inregistrat fiindu-i asociate informatii utile precum:

- Datele complete ale companiei
- Persoane si date de contact
- Istoricul discutiilor purtate cu reprezentantii acelei companii
- Documente intocmite in relatia cu respectivul client
- Situatia financiara (facturi emise, facturi scadente)
- Pot fi de asemenea atasate fisiere relevante pentru fiecare companie in diferite formate.

Organizarea activitatii de vanzari

bcMarketing CRM este un instrument util pentru organizarea departamentului comercial prin structurarea informatiei, prin mentinerea transparentei si asigurarea unei bune comunicari intre membrii echipei. Aplicatia stocheaza informatii referitoare la istoricul relatiei cu un client sau potential client, documente emise referitor la acesta si stadiul discutiilor.

bcMarketing CRM emite avertizari catre fiecare utilizator in cazul in care acesta urmeaza sa intreprinda o anumita actiune referitor la un client/potential client.

Clientii sunt de asemenea instiintati prin e-mail cand este emisa o factura si pot fi trimise mailuri de atentionare catre clientii cu facturi scadente.

Emiterea documentelor

Utilizand aplicatia **bcMarketing CRM**, angajatii departamentului de vanzari pot intocmi oferte, contracte sau facturi catre clienti si potentiali clienti. Documentele pot fi emise in format standardizat dupa regulile de identificare ale companiei si sunt preluate ulterior in sistemul de raportare.

Pot fi generate automat facturile pentru abonamente sau pentru serviciile suplimentare prestate.

In cazul unor contracte care urmeaza sa fie achitate in transe, aplicatia permite urmarirea ratelor de facturat.

Campanii de promovare

In functie de raportarile disponibile in aplicatie, se poate lua decizia de a planifica si derula campanii de promovare destinate unui anumit segment de potentiali clienti. **bcMarketing CRM** se dovedeste util in segmentarea acestora in functie de criterii diverse prin posibilitatile avansate de filtrare. In urma derularii campaniei, rezultatele acesteia pot fi evaluate prin urmarirea efectelor in functie de obiectivele propuse.

Rapoarte

Exista posibilitatea de a realiza sinteze in baza de date filtrand dupa criterii variate. Pot fi selectati clienti in functie de zona geografica, domeniul de activitate, agentul repartizat, produsele utilizate, numarul de angajati, perioada vanzarii, etc.

- Rapoarte de activitate a agentilor:
- Rapoarte de vanzari / client /agent
- Situatia incasarilor si a facturilor neincasate
- Topul clientilor
- Situatia ofertelor transmise
- Vanzari si previzionari pe zone
- Urmarirea valabilitatii contractelor de service

Configurari

In aplicatia **bcMarketing CRM** se pot configura:

- Locatii geografice: tara, oras, judet
- Banci
- Valute
- Utilizatori
- Domenii de activitate
- Statusurile clientilor potentiali si ale clientilor

- Produse
- Motive de refuz
- Surse de informare
- Clase de risc

Cod firma Nume

Desfasurare Deplasari Suport Persoane de contact Altele Informatii Software

Date generale firma Oferte, prezentari Contracte Scolarizare, modificari Interventii Facturi servicii, Incasari Observatii

Cod fiscal

Nr. inreg. reg. comertului

Tara

Judet

Localitate

Cod Postal

Adresa

Adresa de facturare

Sursa de informare

Sursa de informare
INTERNET

Domenii de activitate

Domenii de activitate
ACCESORII MOBILIER

Adaugata de: DANR in 12.12

Tip firma Persoana fizica Persoana juridica

Persoane de contact

Telefon

Fax

Celular

Email facturare

Zip email fact.

Banci

Banca	Cont
BRD TIMISOARA	RO91BRDE000045887002

Puncte de lucru

Adrese

Lugoj

Firma inactiva

Copyright © 2000 - berg COMPUTERS