

Soft1 CRM permite utilizatorilor să beneficieze de informațiile de care au nevoie zilnic, inclusiv de contactele clienților și statusul oportunităților de vânzare, comenzi și facturi de vânzare, rapoarte de management, cu filtrele dorite, oriunde și oricând. Puteți centraliza informațiile utile într-un singur loc și astfel veți eficientiza vânzările, marketingul și suportul oferit clienților.

BENEFICII

Acces de oriunde și în orice moment

Îmbunătățiți performanța de vânzări, având acces instant la toate cerințele clientului, cu tehnologia mobilă avansată încorporată în Soft1 CRM.

Consolidați abilitatea de a adopta decizii

Creșteți și consolidați abilitatea de a adopta decizii prin instrumentele performante de raportare incluse în Soft1 CRM.

Integrare nativă cu modulele Soft1

Susțineți complet ciclul de vânzare prin integrarea funcționalităților din Soft1 ERP: gestionarea listei de prețuri și a stocului de articole, furnizori, oferte de vânzare, comenzi de achiziție, etc.

Integrare nativă cu Microsoft Outlook

Beneficiați de acces la informațiile clientului, puteți crea și administra email-urile, întâlnirile și puteți înregistra datele de contact ale clientului – toate acestea doar prin câteva click-uri în Outlook.

Automatizarea task-urilor

Utilizați beneficiile unice ale unui sistem CRM 100% customizabil: crearea de fluxuri de lucru personalizate, setarea de condiții pentru alerte prin email sau diverse acțiuni, notificări privind evenimente/activități viitoare sau notificări privind închiderea task-urilor și multe alte funcții.

MODULE

Contacte/Sarcini și Activități

Lead-uri și Oportunități de vânzare

Oferte și Comenzi de vânzare

Monitorizarea angajaților

Campanii de marketing

Customer service



Soft1 CRM

FUNCȚIONALITĂȚI

Integrare cu MS Office, Gmail, MS Office 365 pentru contacte, task-uri și email-uri

Funcționalități dedicate pentru managementul operațiunilor zilnice: task-uri, întâlniri, email-uri, apeluri telefonice

Management integrat pentru conturi și contacte

Managementul și conversia lead-urilor în oportunități de vânzare

Managementul oportunităților de vânzare

Management integrat pentru activități, prin calendar personal sau de grup (MS Outlook)

Urmărirea și analiza pipeline-urilor de vânzare

Evidențierea campaniilor de marketing desfășurate pentru un anumit grup de clienți sau potențiali clienți

Definirea și implementarea listelor de lucru (Draft entries)

E-mail-uri personalizate: liste segmentate de clienți sau potențiali clienți, folosind contul de Yahoo, Gmail sau orice alt cont de e-mail

Analiza performanței campaniilor și oportunităților de vânzare, utilizând o gamă largă de capabilități de raportare

Crearea și trimiterea newsletterelor, formularelor și chestionarelor direct din aplicație

Vizualizarea celor mai recente activități și informații privind istoricul pe un anumit client, prospect, proiect (oferte, comenzi, campanii, întâlniri, apeluri telefonice, etc)

Analiza completă a procesului de vânzare și negociere, cu determinarea potențialului de vânzare asociat fiecărei oportunități, probabilitatea de vânzare și veniturile estimate a fi generate, în fiecare etapă: prezentare, ofertare, negociere, contractare, etc.

Management eficient prin alocarea de resurse și evidențierea lor pe fiecare acțiune de marketing în parte (personal tehnic, săli de meeting, echipamente și kit-uri necesare procesului de vânzare)



Soft1 ERP este structurat astfel încât să ofere performanță, control operațional și productivitate crescută, având o interfață extrem de prietenoasă care permite familiarizarea rapidă și ușoară cu toate funcțiile sale.

Compatibil cu orice sector de activitate

Tehnologie Cloud inovativă

Gamă completă de aplicații “web & mobile”

**Metode de instalare flexibile
(licențiere on-premise/abonamente anuale)**

TCO scăzut

Sistem scalabil

**Adaptarea cu ușurință la noi metode de lucru,
la schimbarea cerințelor clientului și evoluția
strategiei de afaceri**

Integrare ușoară cu aplicații terțe

Un plus de valoare prin rețeaua de parteneri