

## SOFT1 C.R.M

### ΒΑΣΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ

Έτοιμες ενότητες διαχείρισης καθημερινών εργασιών όπως κλήσεις, συναντήσεις, email (import-export από MS Outlook), γενικές ενέργειες.

Σύνδεση με λογαριασμό Google για αμφίδρομη ενημέρωση των επαφών ή την εισαγωγή των Google επαφών ως draft entries στην εφαρμογή και αντίστροφα.

Εύκολη διαχείριση ενεργειών μέσω ημερολογίων (calendars), προσωπικών και ομάδας.

Πλήρης διαχείριση επαφών και λογαριασμών

Εύκολη ανάκτηση σημαντικών πληροφοριών

Διαχείριση leads και μετασχηματισμός σε ευκαιρίες πώλησης.

Ολοκληρωμένη διαχείριση ευκαιριών πώλησης.

Διαχείριση πιθανοτήτων κλεισίματος πώλησης.

Αναλυτική παρακολούθηση δραστηριότητας πωλητών Pipeline report Δημιουργία

καταστάσεων πελατών και υποψηφίων πελατών

Αυτοματοποιημένη εκτέλεση προωθητικών ενεργειών.

Υποστήριξη πολλαπλών τύπων προωθητικών ενεργειών

Ανάλυση αποδοτικότητας ευκαιριών πώλησης και προωθητικών ενεργειών

Ερωματολογία (σχεδιασμός και διαχείριση απαντήσεων).

Παρακολούθηση ιστορικού μεταβολών των στοιχείων της επαφής και δυνατότητα οριζόμενης ενημέρωσης υπευθύνων για κάθε αλλαγή.

Αναλυτική παρακολούθηση κάθε επικοινωνίας με τον πελάτη, ανεξάρτητα από τον τύπο και το μέσο (πχ. τηλέφωνο, fax, email, sms, κλπ).

Παρακολούθηση ιστορικού πολλαπλών και παράλληλων προσφορών με δυνατότητα δημιουργίας νέας προσφοράς με αντιγραφή (νέα version προσφοράς).

Ευέλικτη καταγραφή και αξιοποίηση όλων των απαραίτητων στοιχείων για επιτυχημένη διαχείριση της ευκαιρίας, όπως στάδια πώλησης, ανταγωνισμός, συστάσεις, συνεργάτες, πόροι, πρόσωπα που συμμετέχουν, εκτιμώμενος χρόνος και έσοδα, πιθανότητα επιτυχίας κλπ.

Δημιουργία καταστάσεων πελατών ή υποψηφίων πελατών με βάση οριζόμενα κριτήρια / χαρακτηριστικά.

**I-softconsulting**