



RENDESCRM - ÜGYFÉLKAPCSOLAT ÉS LEAD MENEDZSMENT SZOFTVER

A RendesCRM vállalati ügyfélkapcsolat és lead menedzsment szoftver. Célja, hogy egy cég, vagy cégcsoport ügyfeleivel kapcsolatos tevékenységét, folyamatait összehangolja, rendszerezze. Nagyban segíti az értékesítési csoport munkáját a találkozószervezés könnyítésével, és segít lekövetni az értékesítési folyamatot a kapcsolatfelvételtől az eladásig.

Az adott céges környezetben megtalálható ERP rendszerrel való összekapcsoltság révén megoldott az adatok szinkronizáltsága, az érvényességük ellenőrzése.

A RendesCRM nem csak az értékesi és ügyfélszolgálati munkát segíti, hanem a felsővezetés számára is értékes felügyeleti lehetőséget kínál. A Microsoft PowerBI rendszerével összekapcsolt RendesCRM naprakész kimutatásokat készít, így segítve minden szinten a döntéshozatalt.

A RendesCRM felhő alapú, vagy privát felhő alapú webes technológiára épül, és mobil barát rendszerben fel. Az eseménykezelő rendszere pedig a Google Naptárral is integrált, így az asztali felhasználók és az okostelefonon dolgozó felhasználók igényeit is kielégíti.

AZONOSÍTÁS ÉS JOGOSULTSÁGI RENDSZER

A RendesCRM rendszerben széles körűen szabályozható jogosultsági rendszer található. Ez segíti a felhasználói fókuszot, az adatvédelmi előírások betartását, és az érzékeny adatok védelmét.

Külön szabályozható az adat mezők hozzáférése, és az egyes funkcionálisok hozzáférhetősége. A felhasználók funkció jogosultsági csoportokhoz, és tulajdonság jogosultsági csoportokhoz rendelhetők.

INTEGRÁCIÓ MÁS VÁLLALATI RENDSZEREKKEL

A RendesCRM-et a céges ERP rendszerrel összekötve a partnertörzs és forgalmi, kapcsolattartói és egyéb adatok szinkronizálódnak. Az egyedi fejlesztésű rendszer révén egyeztetés és a lehetőségek felmérése után a RendesCRM különböző vállalati informatikai rendszerekkel integrálható.

DASHBOARD FUNKCIÓ

A RendesCRM létrehozásakor az elsődleges szempontok között szerepelt a felhasználói hatékonyság növelése. Ezért a partnerek, az események, projektek, kampányok és a felhasználók fontos adatai összefűzve, az adott nézetre optimalizálva jelennek meg.

Példák:

- A rendszerben belépve azonnal látszanak a fontos teendők, lezáratlan találkozók, mérőszámok, hamarosan lejáró projektek, stb.
- adott felhasználó adatlapján látszanak különböző hatékonysági mérőszámok (saját/beosztott), lezáratlan találkozók, hamarosan lejáró projektek.

- A partner adatlapján például egy üzlektkötői nézetben láthatóak a releváns információk: alapadatok, kapcsolattartók, jövőben és korábbi események, találkozók.

PARTNEREK KEZELÉSE

A RendesCRM az üzleti partnerekkel folytatott kapcsolattartás megkönnyítése érdekében jött létre.

A partnerekhez a RendesCRM konfigurálásakor egyedileg meghatározható típusú mezőket lehet felvenni.

A partnerek mappákba csoportosíthatók. Listázásukkor ezeket szűrni lehet, tömeges műveletek végezhetők velük, és exportálási lehetőség is adott különböző formátumokba (csv, xls).

Partnert adott RendesCRM felhasználóhoz lehet rendelni.

Az üzleti partner adatlapjához tetszőleges számú kapcsolattartót lehet felvenni. A rendszer a kapcsolattartó adatait is a GDPR szabályainak megfelelően kezeli: csak megfelelő jogosultsággal rendelkező RendesCRM felhasználók látják az adatokat, és az adatok kezeléséről is automatikusan tájékoztatja a rendszer (email) az érintett kapcsolattartót.

Adott partner adatlap oldalán a felhasználó a jogosultságok és funkcionalitások konfigurációs lehetősége miatt a számára lényeges, naprakész információkat látja (pl. jövőbeni események).

ESEMÉNYEK KEZELÉSE

A RendesCRM-ben a partnerekhez különböző ügyfélkapcsolati eseményeket lehet rendelni. Ilyen esemény típusok pl. telefonhívás, találkozó, emlékeztető, üzleti ajánlat kiadása.

Az események a partnerekhez hasonlóan listázhatók, szűrhetők, tömeges művelet végezhető velük.

Az esemény kezelő rendszer automatikus email értesítőt küld a megfelelő felhasználónak, valamint a Google Naptár rendszerével is integrált.

A RendesCRM esemény kezelő rendszere a management számára is hasznos eszköz, hiszen az értékesítés, ügyfélszolgálat munkáját az eseményekhez kapcsolt mérőszámokka lehet mérni, optimalizálni.

PROJEKTEK

A RendesCRM rendszerben lehetőség van a partnerekhez Projektek rendelni. Egy Projekt összefogja az ügyfélnél az adott időtartamban adott céllal zajló ügyfélkapcsolati eseményeket.

A projekteknél szereplő adatok segítik a management munkáját: a projektek projekt típusokba soroltak, kezdő és várható záró dátummal rendelkeznek, előrejelzést adnak a várható bevételre.

A projekt adatlap is dashboardként mutatja a partner legfontosabb adatait, kapcsolattartókat, ügyfélkapcsolati eseményeket.

A projektek listája is szűrhető, exportálható megfelelő jogosultsággal.

KAMPÁNYOK

A Kampányok a több ügyfelet is érintő ügyfélkapcsolati események a RendesCRM-ben.

A kampányhoz több partner, és több projekt tartozhat. A kampány segíti a managementet a folyamatban lévő ügyfélkapcsolatok áttekintésében pl. egy üzleti eseményre történő meghívások állapotát lehet követni, megmutatja egy partner hány kampányban érintett, stb.

CÉGCSOPORT ADMINISZTRÁCIÓ

A RendesCRM-ben több egység, akár egy cégcsoport ügyfélkapcsolati adatait is lehet menedzselni. A több egységet felügyelő felhasználókat többek között a felhasználó felület eltérő színezése is segíti.