

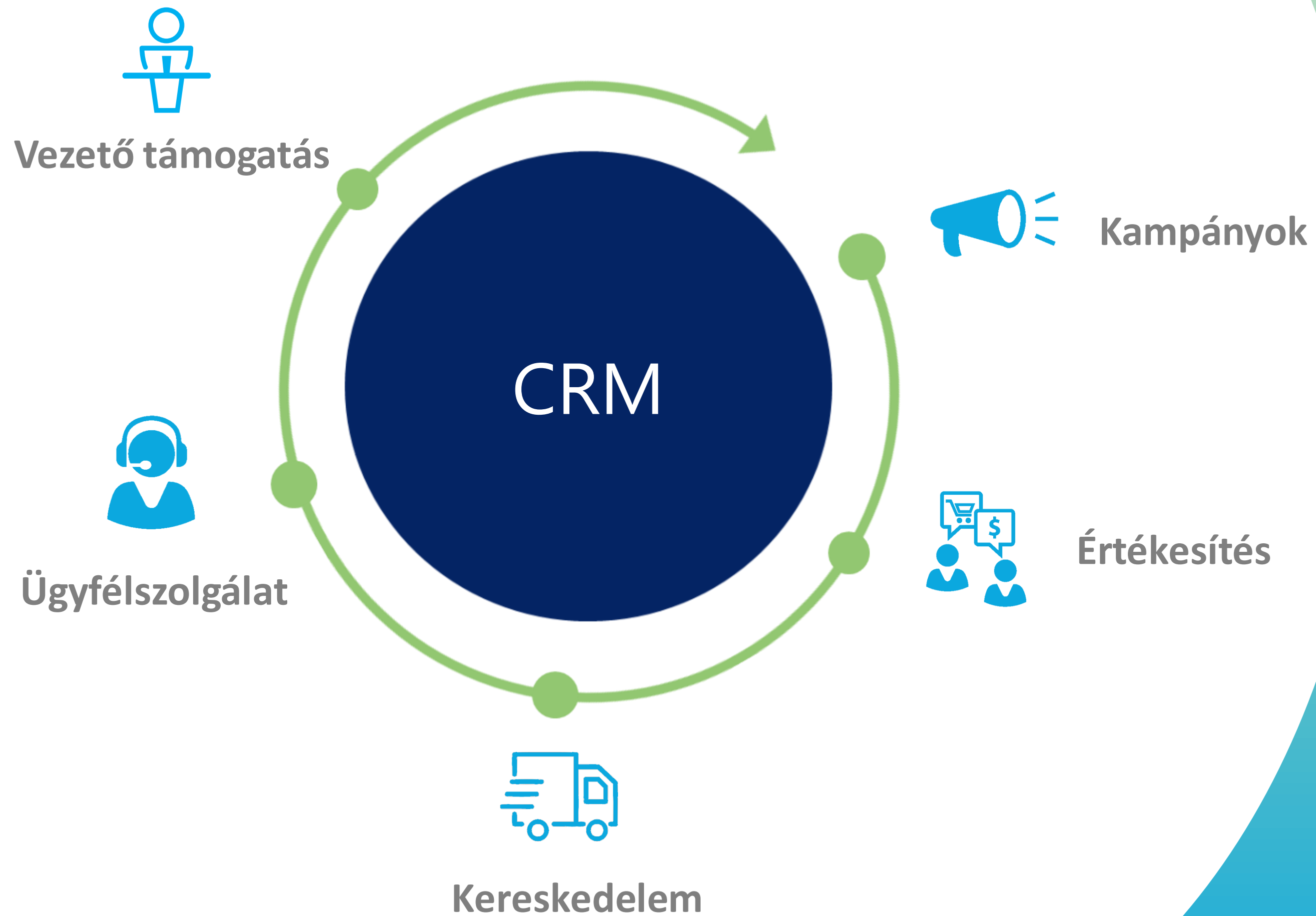


A felhő alapú  
intelligens üzleti  
szolgáltatások  
új generációja

# Mi az a CRM?

A CRM szoftver célja, hogy a cégek egy központi helyről, egyszerűen kezelhessék a jelenlegi és potenciális ügyfelekkel kapcsolatos információkat.

[Tovább](#)



Érdeklődők kvalifikációja  
Értékesítési kampányok kezelése  
ROI számolása



Értékesítési hatékonyság növelése  
Digitális értékesítés bevezetése  
Eladások növelése



Viszonteladói értékesítés  
Beszerzés támogatása  
Raktár és Logisztika kialakítása



Személyre szabott üzenetek  
Önkiszolgáló portál  
Csoportmunka támogatás



Jóváhagyási folyamatok  
Bevétel előrejelzés  
Naprakész kimutatások



# Miért a Salesforce?

[Tovább](#)

A világ leginnovatívabb cégei között

**Forbes**  
WORLD'S MOST  
INNOVATIVE COMPANIES

Világ vezető CRM szolgáltatója  
Értékesítés | Ügyfélkapcsolat | Marketing

Felhő alapú szoftver automatikus frissítésekkel  
Online elérés | Offline mobil verzió | Évente 3 frissítés

**People**  
#1 TOP 50 COMPANIES  
THAT CARE

Vállalati szoftverek egy integrált rendszerben  
Értékesítés | Ügyfélkapcsolat | Marketing | Webshop  
Mobil app | AI | Ügyfélportál | Riport

Az alap CRM kibővíthető a legmodernebb eszközökkel  
Chatbot | IoT | API Integráció | AI értékesítés támogatás

**FORTUNE**  
"CHANGE THE  
WORLD" LIST

# Értékesítés



Kapcsolattartás érdeklődőkkel

Értékesítési kampány kezelése

Termék és árlista kezelése

Árajánlat készítése és kiküldése

Megrendelés nyomon követése

## Lead Management

Rögzíthetünk érdeklődőket akár a mobil appban vagy a levelező programban integráción keresztül egyszerűen. Kövessük nyomon a kapcsolattartás lépéseit, így a rögzített adatokból tudja kvalifikálni a rendszer az érdeklődőt.

## Campaign Management

Érdeklődőket és kontaktokat rendelhetünk értékesítési kampányokhoz. Megfigyelhetjük, hogy milyen értékesítések születnek az egyes kampányok segítségével.

## Products & Price Books Management

Vevő és pénznem specifikus árlistákat kezelhetünk. Értékesítőknél kiszűrhetjük a megfelelő termékeket és meghatározhatjuk az átváltási rátákat a nagyobb hatékonyság eléréséhez.

## Opportunity & Quote Management

A rendszerben készített árajánlatból generálhatunk PDF-t amit egyből elküldhetünk a vevőknek. A kedvezmény mértékétől függően készíthetünk egy- vagy többlépcsős jóváhagyási folyamatot

## Order Management

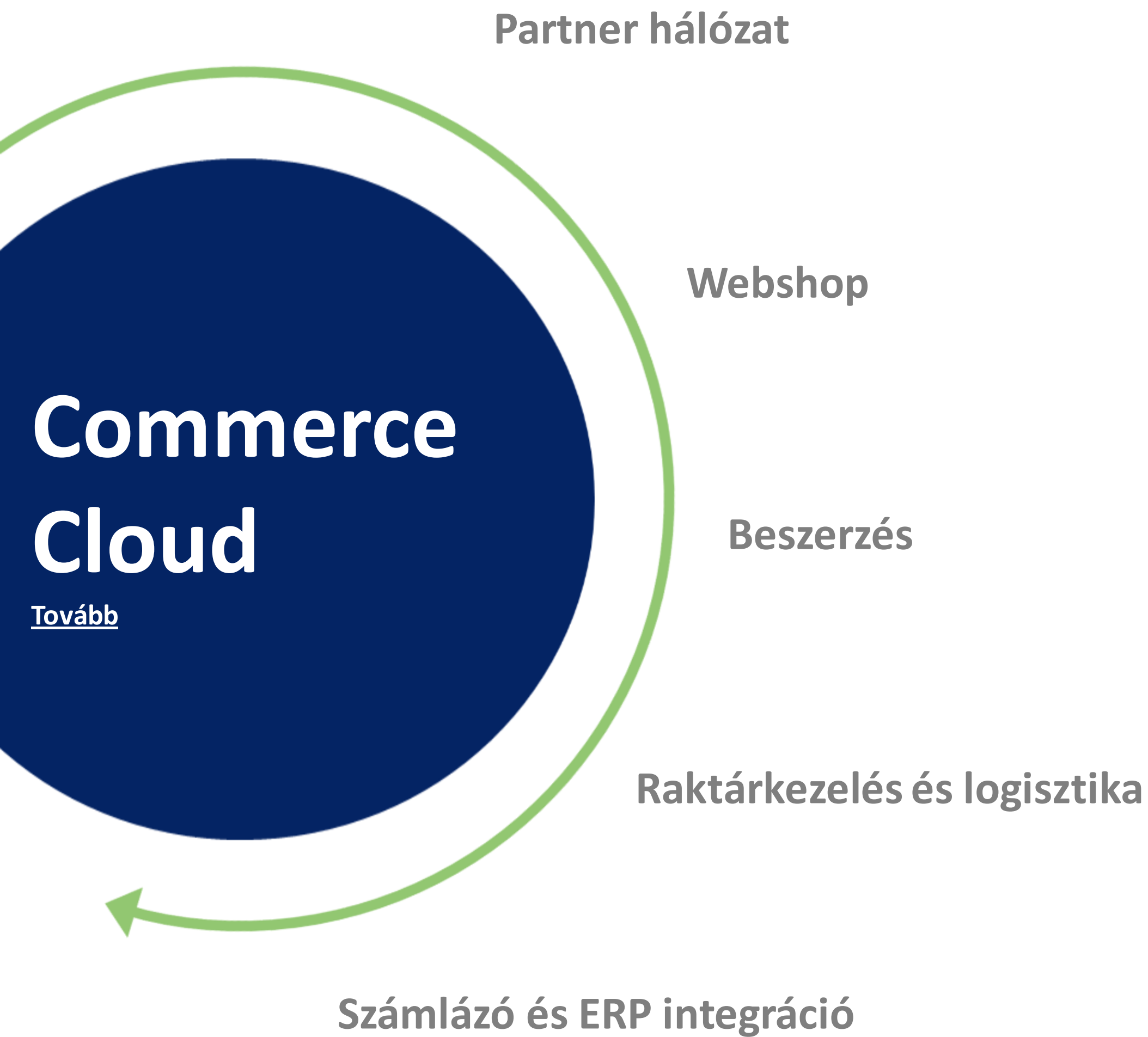
Az elfogadott ajánlatból automatikusan készített megrendelést nyomon követhetjük a gyártás és szállítási folyamatok során.



# Ügyfélszolgálat



# Kereskedelem



## Partner Portal

A kiépíthetünk viszonteladói partnereinknek egy weboldalt, ahol le tudják adni rendeléseiket, letölthetik a számláikat és megtalálják minden információt a termékekről a sikeres értékesítésükhöz.

## B2C webshop

Alakítsuk ki webshopunkat, ahol vevőink megvásárolhatják a termékeinket vagy nagy érdeklődő a kiválasztott termékekre ajánlatot kérhetnek. A vevők nyomon követhetik a megrendelésüket a vásárlástól a kiszállításhoz.

## Procurement Management

A rögzített beszállítóktól rendeljük Salesforce-n keresztül, így könnyen átláthatjuk a beszerzéseinket és megrendeléseinket egy helyen.

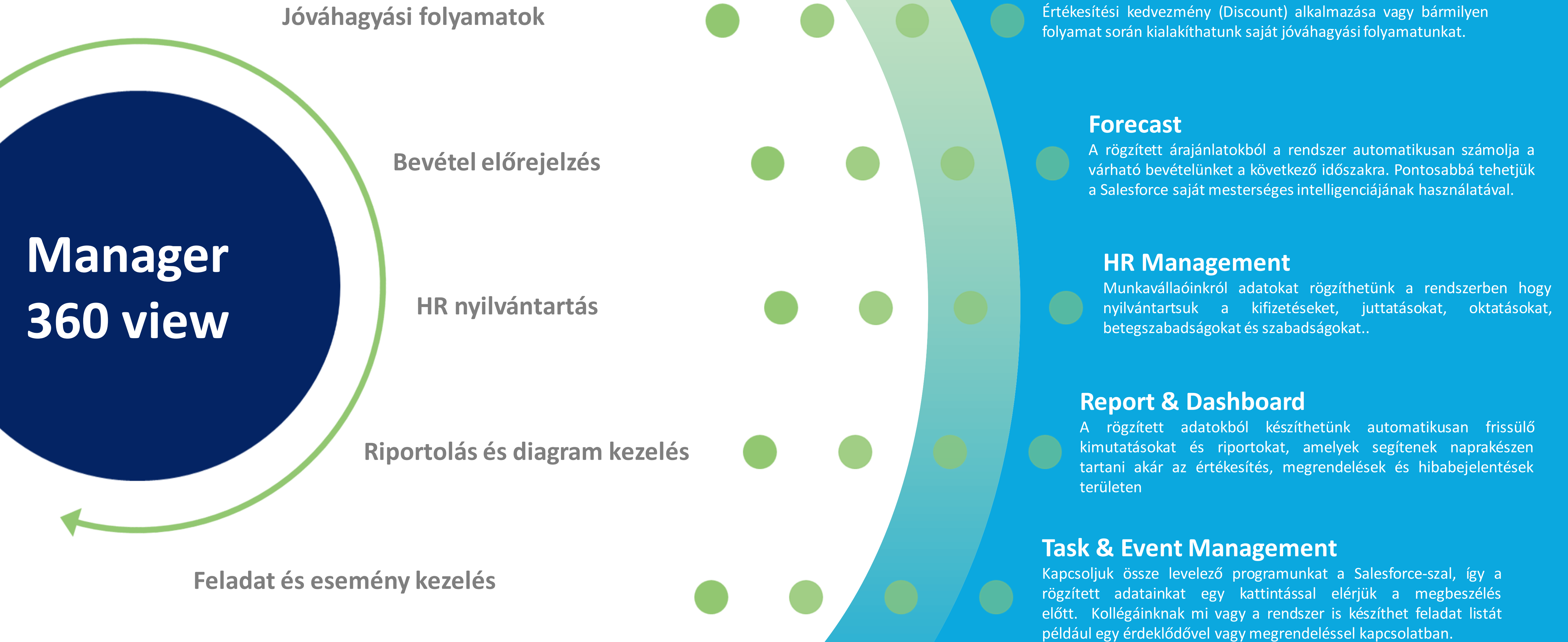
## Inventory & Logistic Management

Egy vonalkód leolvasó használatával folyamatosan nyomon követhetjük az aktuális raktárkészletet és a szállítóknak átadott termékeket. Kiszállításkor a vevőink digitálisan aláírhatják a szállítólevelet, amely azonnal megjelenik a rendszerünkben.

## Integrating external softwares

Összeállíthatjuk meglévő adatainkból a számlatartalmat, amelyet külső számlázó programba vagy ERP rendszerbe átküldhetünk

# Vezető támogatás



# Kapcsolat



[office@evocrm.hu](mailto:office@evocrm.hu)

Tel.: +36 30 412 1044

Tel.: +36 30 628 1325



Hauszmann Alajos utca 2  
H-1116 Budapest



<http://www.evocrm.hu>



**evocrm**

CLOUD FOR BUSINESS

