

PRINTOSH CLM

MINDEN LEHETSÉGES!

Értékesítés, marketing, és kommunikáció
egy integrált megoldásban



TABLETBIZZ CLM

ÉRTÉKESÍTÉS, MARKETING, ÉS KOMMUNIKÁCIÓ
EGY INTEGRÁLT MEGOLDÁSBAN

Closed
Loop
Marketing

ügyfél döntési folyamat

az ügyfél értékeli a döntéshez átadott információk mennyiségét, minőségét.



Hogyan támogatja a
Printosh CLM Rendszer
az értékesítési hatékonyság javítását?

HOZZÁSEGÍTI AZ
ÜGYFELET AZ

IGEN

DÖNTÉSHEZ





PRINTOSH CLM MI A CLM ÉS MIÉRT VAN RÁ SZÜKSÉG?

A Forrester Research felmérése szerint a mai marketingesek csupán 38% -ának van határozott elképzelése arról, hogy az ügyfelek miként lépnek kapcsolatba az általa generált digitális tartalommal a vásárlási útjuk során. Ez azt jelenti, hogy a marketingszakemberek több mint fele olyan tartalmat készít, amely teljesen esetlegesen, minden előzetes mérés és stratégiai elképzelés nélkül kerül a potenciális tartalomfogyasztó vásárlók elé. Alapvetően ez a tartalom-szerencsejáték az online világban, vagy másként a remény marketing (reménykedem hogy az fog történni amit szeretnék:)

Ijesztő, nem? Ennél is ijesztőbb a Forbes Insights jelentése, amely szerint a vezérigazgatók 69% -a úgy véli, hogy csak pénzt pazarol új marketing lehetőségek bevezetésére. Az a szerencsejáték, amelyet a marketingszakemberek több mint fele művel, amely szerint képtelenek a marketing és a sales támogatásra készített digitális anyagok nyomon követésére, végül nagyon rossz fényt vett a marketing egészére is, és arra készítetik a vezérigazgatókat, hogy azt gondolják (és valószínűleg teljesen jogosan), hogy a marketing pénzkidobás. Szerencsére a Printosh CLM - Closed Loop Marketing (zárt hurkú marketing) itt segít abban, hogy a marketing erőfeszítései mérhetőek legyenek, megtérüljenek és érdemben támogassák az értékesítést és a sales tevékenységet.



PRINTOSH CLM
MI A CLM ÉS MIÉRT
VAN RÁ SZÜKSÉG?

A HAGYOMÁNYOS ÉRTÉKESÍTÉSI MODELL ELAVULT.
Unja a vevő, és unja a marketinges és az értékesítő is.

Forradalmian új megközelítésre van szükség!
A döntések 95%-át emocionális érvek alapján hozzák meg.
Pedig úgy gondolják hogy racionális döntést hoztak.

Meg kell újítani a személyes üzletkötés módját és tartalmát is.
Ehhez a legalkalmasabb eszköz a tablet és szoftverként a
Printosh Closed Loop Marketing System - CLM System.

Azoknak a cégeknek ajánljuk:

akik területi értékesítési hálózatukon keresztül nagy
versenyhelyzetben érik el az ügyfeleiket és
a nemcsak magával a termékkel, hanem

- a sales force minőségével,
- a személyes kapcsolat építéssel,
- a látogatások és a vevőkkel való minőségi konzultációval,
- a hatékony üzenetek kontrollált és professzionális célbajuttatásával

kívánják piaci részesedésüket folyamatosan növelni és üzleti
eredményeiket biztonságban tudni.



PRINTOSH CLM ELŐNYÖK, TULAJDONSÁGOK

Táblagépre optimalizált, értékesítési, marketing kommunikációs és vezetői támogató alkalmazás: Printosh CLM System, amely bármely táblagépes mobil platformon - iOS, iPad, Android, Windows 10 - önállóan, vagy akár CRM vagy SAP rendszerével összekötve is, alapjaiban reformálja meg, teszi hatékonyabbá Ön, és vállalata piaci tevékenységét.

A tartalmi fejlesztésében pedig egy olyan digitális eBrosúra, és az ezt kiszolgáló TabletBizz Cloud System - mint szerver oldali támogatás -, amely növeli az értékesítési munka hatékonyságát és színvonalát azáltal, hogy olyan eszközt és hozzá kapcsolódó tartalmat ad az értékesítők kezébe, amely segít számukra, hogy az eddigiekkel szemben, sokkal interaktívabb, az ügyfeleket is jobban bevonó módon tudja bemutatni a vállalat értékeit, egyedi, a konkurens termékek és szolgáltatásoktól eltérő értékesítési ajánlatait, vagy termékeit. A Printosh CLM System-en belül fejlesztett digitális eBrosúra tartalma és részletes statisztikái bármilyen szempont szerint csoportosítva, szegmentáltan is hozzáférhető a szakemberek, marketingesek, értékesítők vagy ügyfélcsoportok számára a TabletBizz Cloud System hatékony háttértámogatásával.



Printosh CLM Rendszer

Minden lehetséges



tervezés, felkészülés

az értékesítők megtervezhetik az ügyféltalálkozók folyamatát



Az ajánlott
Printosh CLM
rendszerünk

megfelelése

100%

Az üzleti és az IT
követelményeknek

háttér információk

minden értékesítéssel és ügyféllel kapcsolatos
adatot látnak



riportolás

a készülékükön jelentéseket és
visszajelzéseket adhatnak a központ felé

technikai paraméterek

- online és offline is működik
- Platform független
- iOS , Windows 8.1, 10 vagy Android -
táblagépre is optimalizálható



jogosultságok

a hozzáférési jogosultságok
részleges vagy teljes kontrollt
tudnak biztosítani.





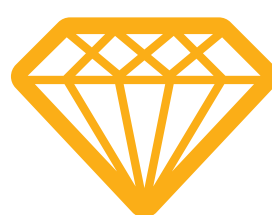
Printosh CLM Rendszer

üzleti célok, startégia

Ügyfél akvizíció
támogatása

Az értékesítők magas
szintű kiszolgálása

a közép és felsővezetők
naprakész informálása



forgalommnövekedés

új termékek bevezetése

hatékonyabb keresztértékesítés





PRINTOSH CLM integrált értékesítési és marketing kommunikációs rendszer

20 éves piaci tapasztalat alapján tervezve

Forradalmian új lehetőség,
az értékesítési és kommunikációs
hatékonyság javítására

Modern
technológia
HTML5, Angular

Látványos
tartalom
fejlesztés

Áttekinthető,
részletes
riportálás

Biztonságos
Működés

Moduláris
fejleszthetőség

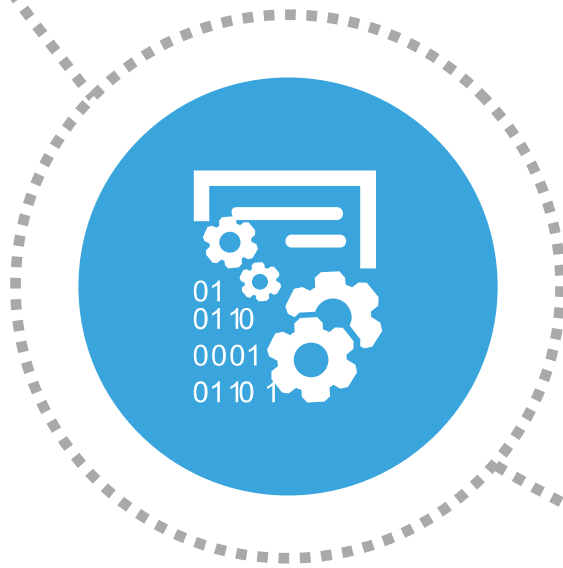
Platform
függetlenség





PRINTOSH CLM Rendszer

három - egymástól eltérő - alrendszerre tagolható:



01

PLAYER (iOS, Android, Windows)

A Player mobileszközökön futtatható szoftver, amin prezentációkat jeleníthetünk meg. Közben **statisztikai és ügyféladatokat gyűjt**, amit **eltárol**, és élő internetkapcsolat mellett a TabletBizz Cloud **Server-re küld**. A Playert az első használat előtt **aktiválni kell**.



02

SERVER

A TabletBizz Cloud **Server Node.JS alapú szoftver**, aminek **feladata**:

A Printosh CLM **Player adatainak**

Tárolása, Rendszerezése, Riportok

generálása, A managerek, group leaderek,

és adminisztrátorok jogainak kezelése

A táblagépek aktiválása és felhasználóhoz

rendelése. **Adatátadás és szinkronizáció**

harmadik fél által fejlesztett rendszerekkel



03

ADMIN

A PRINTOSH CLM Rendszer **Admin egy HTML5 alapú interface**,

ami a TabletBizz Cloud **Server adatait**

- **listázza**,

- **a felhasználókat kezeli**,

- **a mobileszközöket aktiválja**,

- **a riportokat összeállítja**.

Printosh CLM Rendszer

A három különböző alrendszer összessége. (Player, Server, Admin) **A rendszer** egy nagy kapacitású kiszolgálón futó **virtuális gép**, **ami kizárólag az adott ügyfél adatait tárolja**.





A rendszer aktiválása:

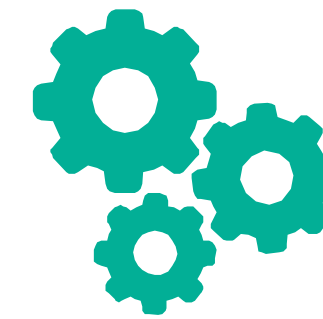
A Printosh CLM Rendszer

aktiválása és jogosultságai:



MANAGER

Prezentációkat tarthat és adatokat gyűjthet a Player alkalmazással. Jogosultságot kaphat az Admin használatára, ahol csak az általa gyűjtött adatokat tudja megnézni.



GROUP LEADER

A saját csoportjának minden felhasználójának adatait láthatja, ezekből riportokat generálhat.

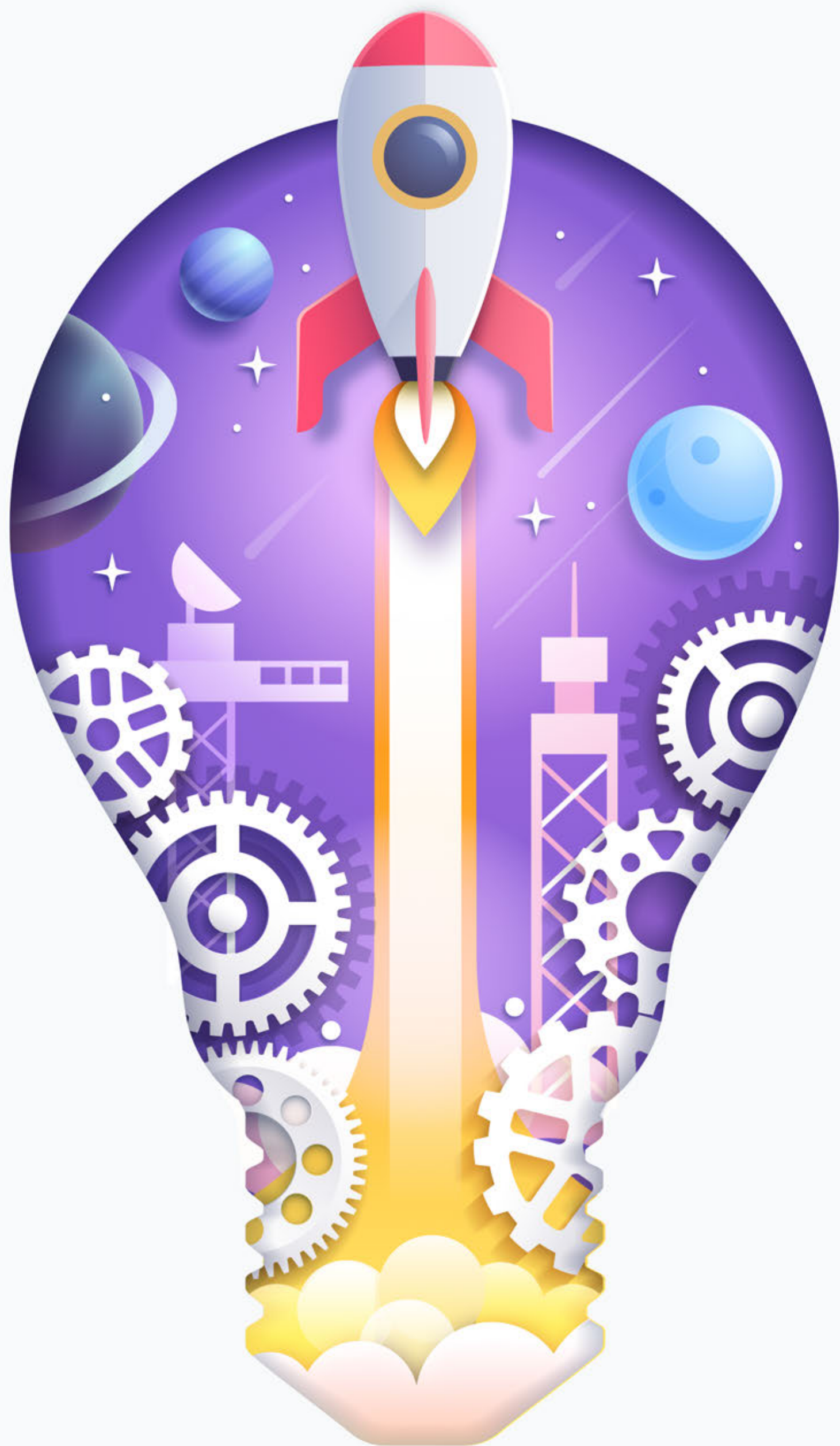


ADMINISZTRÁTOR

Felhasználókat kezelhet, minden csoport adatait láthatja.

A Printosh Player-t telepítés után aktiválni kell. A kijelzőn megjelenő hatjegyű egyedi azonosító alapján lehet a mobil eszközt felhasználóhoz rendelni. Az aktiválás után a prezentáció megkezdhető.





A Printosh CLM Rendszer

illeszthetőség vállalati rendszerekhez:

A **rendszerünk integrálása** a Vállalati rendszerekhez alapvetően **háromféle megoldással lehetséges:**

1. Ügyfél biztosít kapcsolatot

a biztosított interfészen keresztül fejlesztünk illesztést.

2. Ügyfél rendszeréhez nincs kapcsolat

rendszeréből kiexportált és oda beimportálható adatokhoz fejlesztünk illesztést

3. Ügyfél fejleszt saját kapcsolatot

Mi biztosítunk technikai támogatást az illesztéshez.

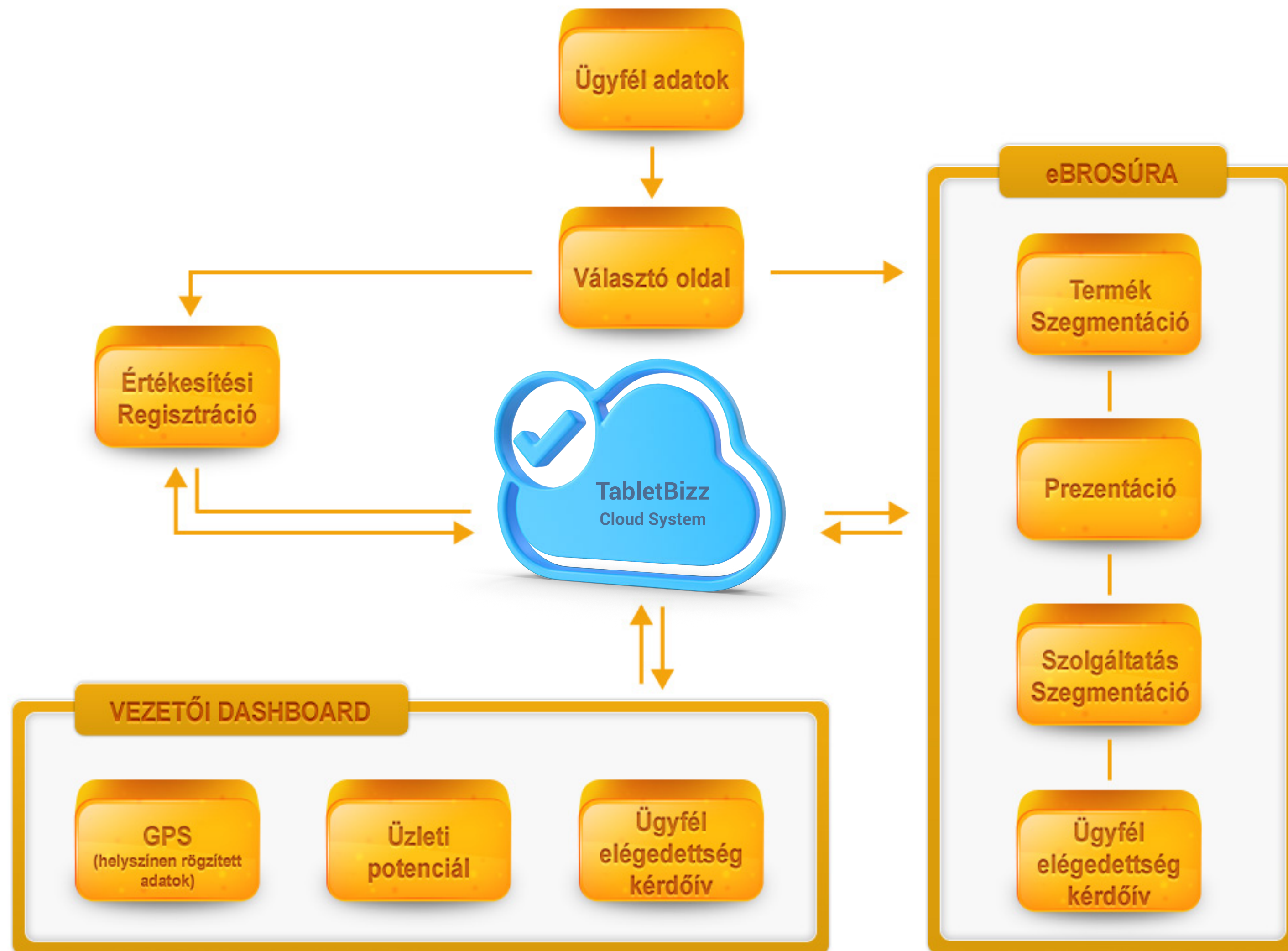
minden
esetben: **100%**
KOMPATIBILITÁS

A rendszerek integrálásánál egy **saját fejlesztésű API-t** használunk, amit a Node.JS backend szolgáltat. A biztonságos kommunikációhoz modern kriptográfiával hitelesített **SSL tanúsítványt** használunk, a feladathoz egyedileg tervezett tűzfalal, és hitelesítési rendszerrel.



Printosh CLM Rendszer

Információáramlás és statisztikai lekérdezési lehetőségek
online dashboard felületen keresztül



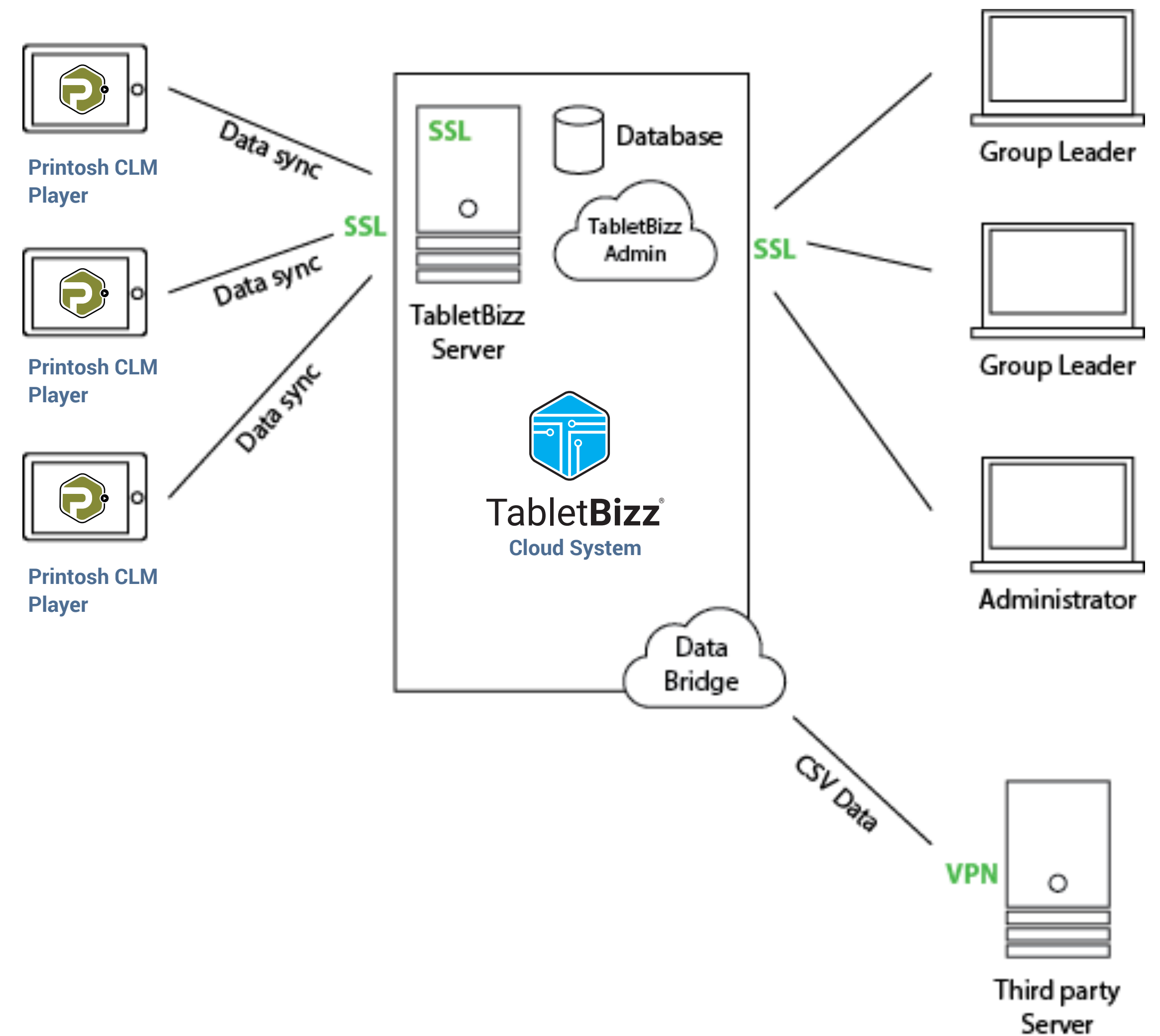
Egy integrált B2B megoldás,
a jövő értékesítési, marketing,
kommunikációs- és menedzsment
információs rendszere.



Hozzásegíti az ügyfelet az
IGEN döntéshez!



PRINTOSH CLM RENDSZER infrastruktúra:



A Printosh CLM Rendszer

kapcsolódó kiegészítő szolgáltatásai:

**Tartalom előállítás,
tervezés, integrálás:**

- ✔ - PDF, PPT átalakítások,
- ✔ - eBrossúra fejlesztés,
- ✔ - Kvíz, kérdőív fejlesztés,
- ✔ - 2D/3D animációk készítése, beépítése,
- ✔ - Egyedi kalkulátorok fejlesztése,
- ✔ - Játékok, egyedi alkalmazások fejlesztése,
- ✔ - Egyedi statisztikai riport modulok fejlesztése.

Support:

verzió kezelés, verzió követés, működő folyamatok tovább fejlesztése, üzemeltetés, karbantartás.



1. FEJLESZTÉSI ÜTEM

navigációs struktúra tervezés,
fejlesztés, kliens és szerver oldalon,
adatbázis fejlesztés: **6-8 hét**

2. FEJLESZTÉSI ÜTEM

felhasználói interfész tervezés, fejlesztés,
kliens és szerver oldalon: **4-6 hét**

3. FEJLESZTÉSI ÜTEM

tartalom feltöltés (dokumentumok, képek, videók):
(tartalmaktól függően) **6-8 hét**

VÉGSŐ FEJLESZTÉSI ÜTEM

validálás, hiba javítás,
tesztelés: **2-3 hét**

PRINTOSH CLM FEJLESZTÉSI IDŐ

A részletes felépítés és struktúra elfogadása után négy fő fejlesztési ütemben. Tartalmak fejlesztése, a működő alkalmazással párhuzamosan, óradíj alapon.

MEETING ALIENS



PRINTOSH CLM RENDSZER

standard folyamatunk a rendszer bevezetésére:



- Még a legjobb rendszer bevezetésének sikere is döntően az emberi tényezőktől, a bevezetés minőségétől függ. Humán tanácsadó partnerünk több évtizedes tapasztalattal és naprakész tudással rendelkezik az új megoldások bevezetésének kritikus emberi tényezőiről.
- Ahhoz, hogy ne pusztán eszközváltás, hanem egy valódi kultúra és „mindset change” következzen be, a bevezetés során nagy hangsúlyt helyezünk a fő stakeholderek (marketing, sales, IT, stb.) bevonására és a rendszer fő felhasználóinak képzésére.



Referenciák

Rendszerek és Applikációk



Bayer Hungára

Állatgyógyászati termékek

CLM Rendszer



Innovative Securities

pénzügyi befektetés

Applikáció



Aegon Életbiztosító

Libra Életbiztosítás

Applikáció



DSK-OTP Bank - Bulgária

Privat Bank

CLM Rendszer





Esettanulmány: Innovative Securities



Pénzügyi befektetés - Applikáció

Üzleti helyzet:

Az Innovative Securities egy több évtizedes tapasztalattal rendelkező, a világ minden pontján (Új-Zéland, Oroszország, EU) jelen lévő globális pénzügyi szolgáltató, amely nemzetközi üzletkötői hálózatának támogatására az eddigi üzletkötői anyagait egy interaktív, bevonó táblagépes applikációra szeretne volna lecserélni.



Megoldásunk:



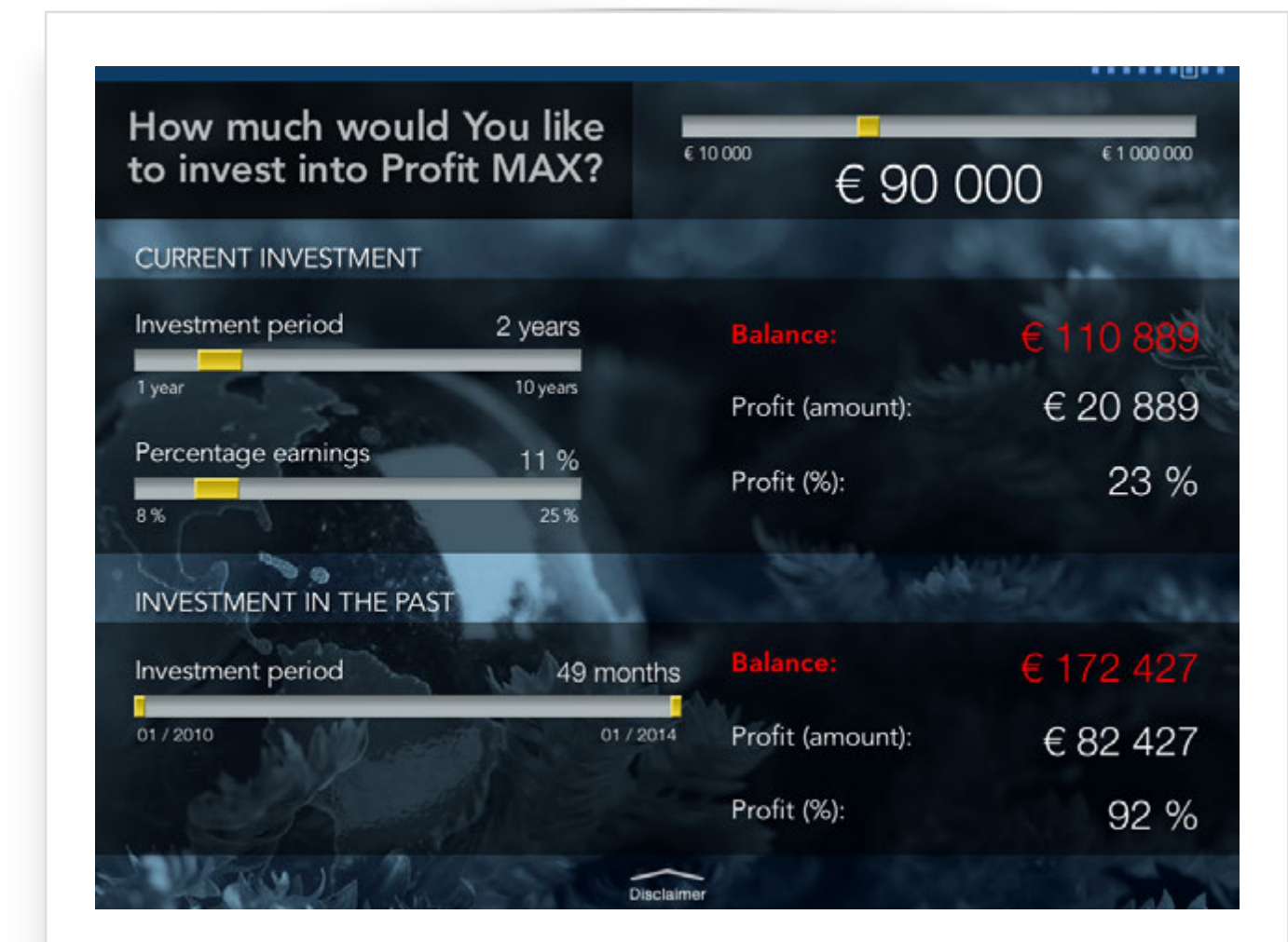
Pénzügyi termékükhöz (Profit MAX) kapcsolódó, natívan programozott, három nyelven (angol, orosz, magyar) elérhető táblagépes applikáció, Termékértékesítés, keresztértékesítés, interaktív, bevonó, az elköteleződést erősítő.



Technikai megvalósítás:



iOS platformon, iPad táblagépen és Androidos táblagépen. Az ügyfélnek elkészített saját app store-on keresztül letölthető natív alkalmazás.



Üzleti eredmény:



Az applikáció a közelmúltban került bevezetésre. A sikeres tapasztalatok alapján mobil Applikáció fejlesztése lesz folyamatban.



Üzleti helyzet:

Az OTP tulajdonában lévő DSK Bank, Bulgária vezető lakossági és kisvállalkozásokat kiszolgáló bankjának Privat Banking üzletága ügyfél akvizíciós céllal és az értékesítői támogatására a meglévő CRM rendszerét szeretné egy CLM rendszerrel bővíteni.



Megoldásunk:



Egy üzleti partnerünkön keresztül, már meglévő CRM adatbázisokkal – adattárházon keresztül – kommunikáló értékesítési és menedzsment támogató rendszert fejlesztettünk és vezettünk be a Privat Bankink és a KKV üzletág részére.

Technikai megvalósítás:



Mindkét platformon futó iOS (iPad) és Win 8.1 (Prestigio) táblagépes rendszer, Node JS. alapú Server háttérrel, és egy HTML5 alapú Admin interface, a Server adatainak megjelenítésére.

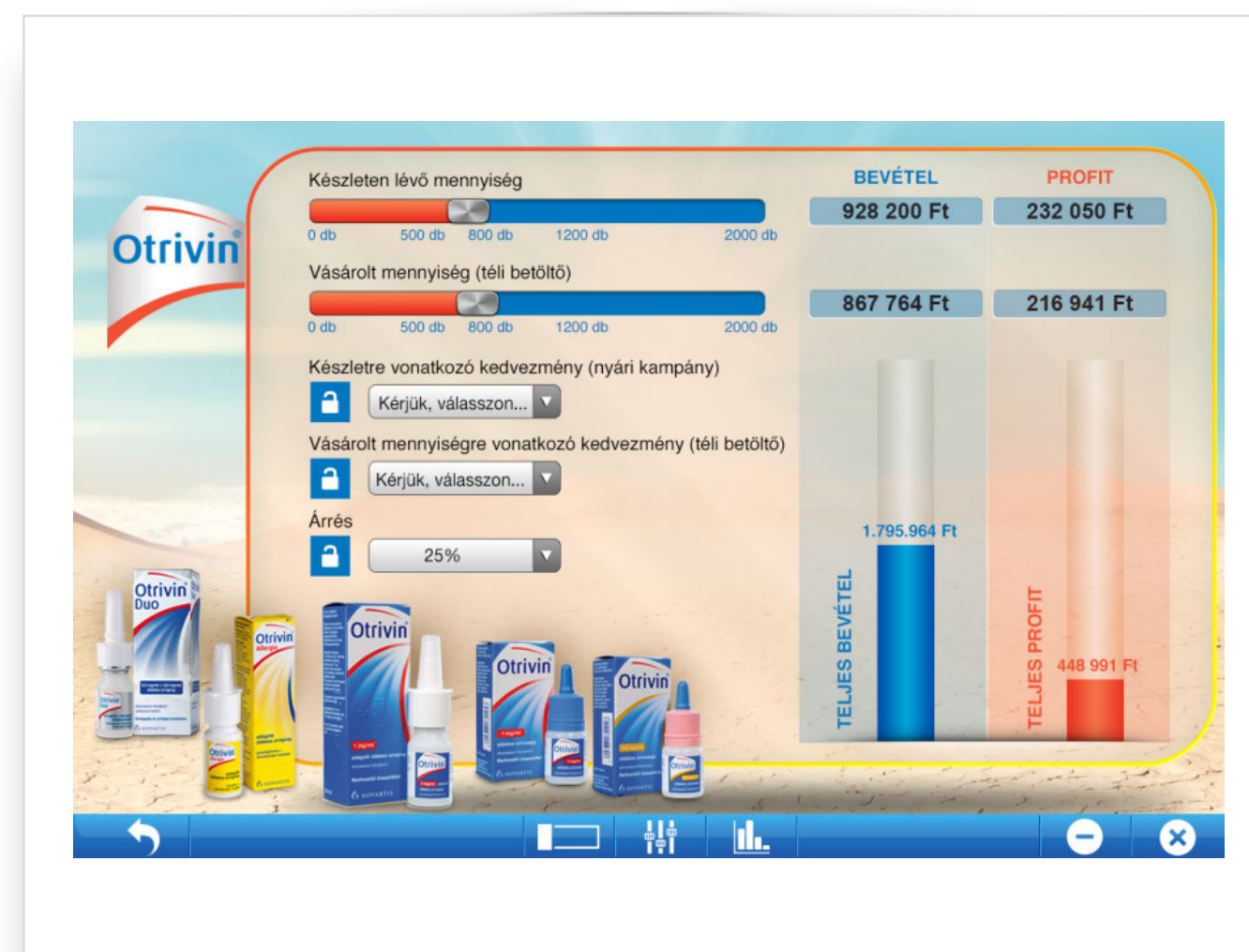
Üzleti eredmény:



A rendszer most Pilot üzemmódban működik, a végleges bevezetése folyamatban van. Pozitív visszajelzések alapján tervezik további üzletágak bevonását is a Printosh CLM Rendszer-be.

Üzleti helyzet:

Az ügyfél egy hibrid, Windows 7-es táblagépen futó, korlátozottan patikalátogatói CRM adatokat gyűjtő rendszerrel rendelkezett. A korszerűtlenné vált CRM rendszert szerették volna kibővíteni, a látogatókat jobban támogató tartalmakkal feltölteni.



Megoldásunk:



Megtartva a Windows 7-es platformot és hardvert egy, a meglévő CRM rendszer adatait felhasználó, interaktív és látványos tartalmakat kezelő CLM rendszert vezetünk be az OTC divízióban. További fejlesztés során a rendszert Windows 10 platformra is átmigráltuk.

Technikai megvalósítás:



Windows 7-es platformon, illetve a későbbiekben Windows 8 platformon, Acer Iconia táblagépen és saját szerverünkön futó rendszert üzemeltettünk. Sajnos az üzletág eladásra került és a rendszert leállították.

Üzleti eredmény:



A technikai adatok bevitele mellett a rendszert már célzott értékesítési üzenet átadásra is alkalmas, amelynek köszönhetően a látogatók a patikusok számára tartalmasabbá és bevonóbbá váltak.



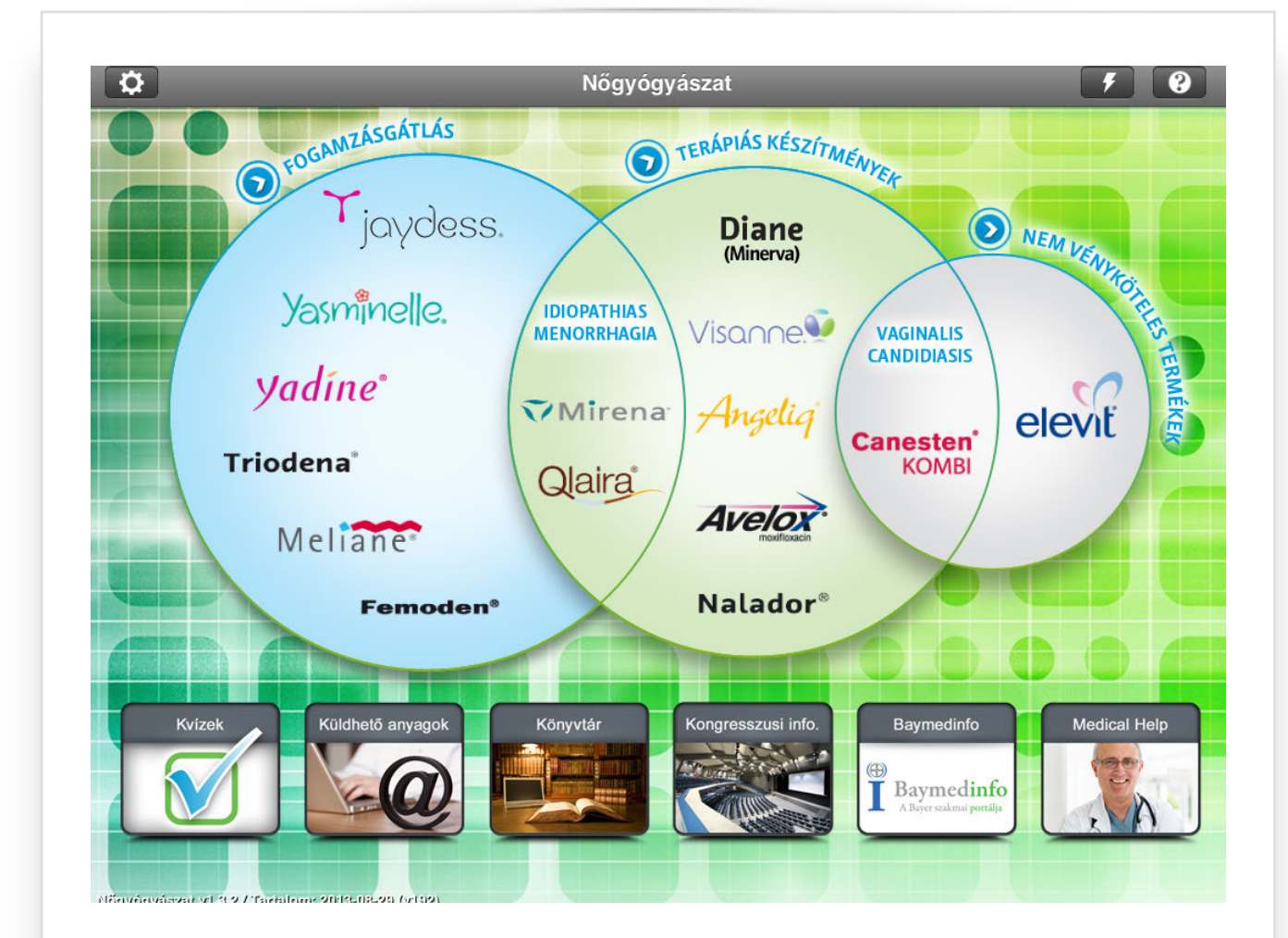
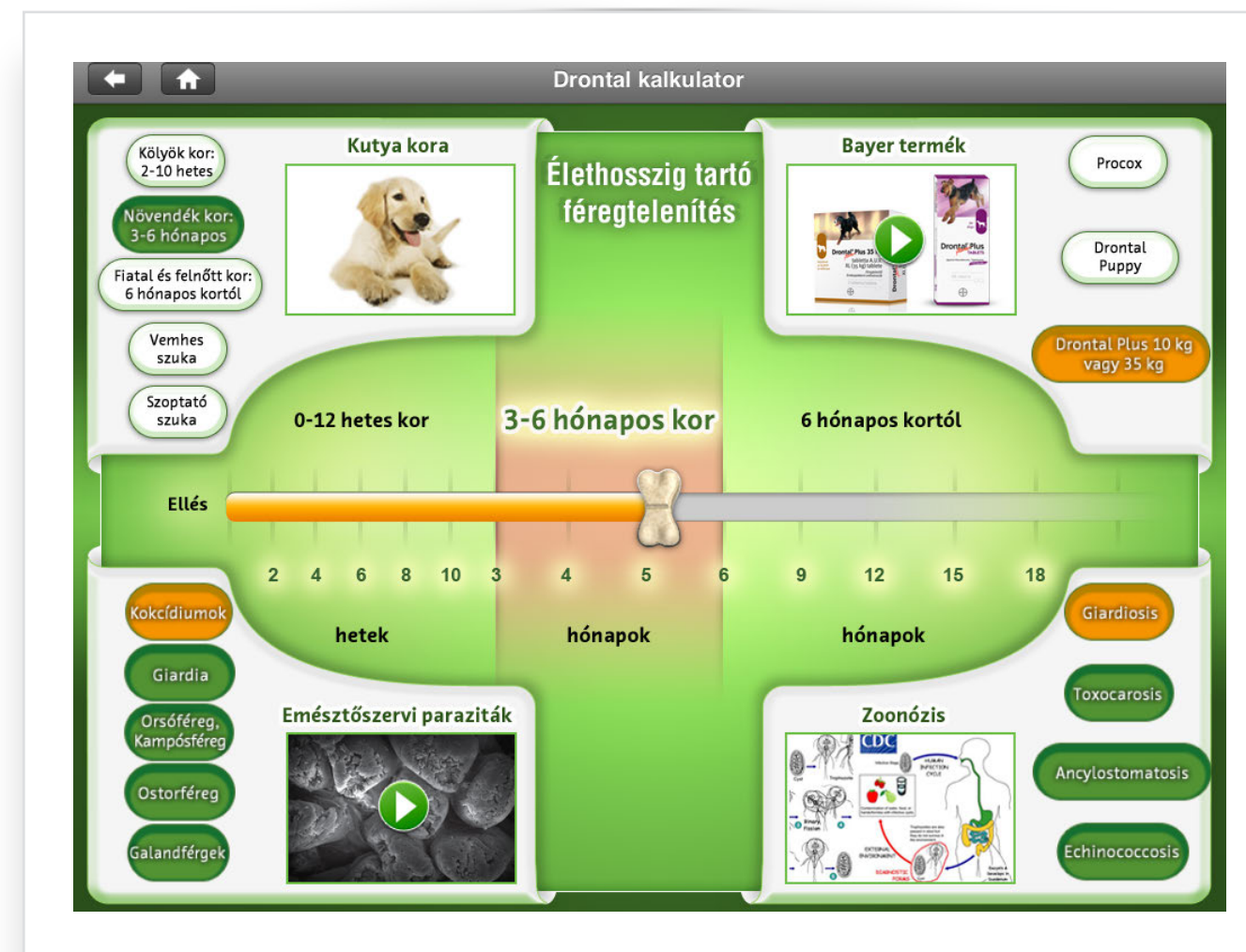
Esettanulmány: Bayer Magyarország



Printosh CLM Rendszer bevezetése - Vényköteles üzletág

Üzleti helyzet:

Az orvoslátogatók nyomtatott brosrúkkal és kiadványokkal látogattak. A rövidülő látogatási idő miatt az eddigi látogatói anyagokhoz képest jóval interaktívabb, informatívabb és bevonóbb anyagokra, valamint azok gyors és könnyű kezelhetőségét biztosító táblagépes CLM rendszerre volt szükség.



Megoldásunk:



Egy táblagépre optimalizált, natívan programozott, intelligens, integrált, értékesítési és menedzsment támogató, valamint eLearning rendszert fejlesztettünk és vezettünk be a Bayer Healthcare vényköteles termékeket forgalmazó divíziójában.

Technikai megvalósítás:



iOS platformon, iPad táblagépen és az ügyfél szerverén futó rendszert üzemeltetünk. A rendszer a Bayer nemzetközi központi döntése alapján, egy közös nemzetközi rendszerre tért át.

Üzleti eredmény:



A rendszer által generált látogatási adatok alapján látogatási „best practice”-ek kerültek kialakításra, amelyek eredményeként a látogatások színvonala emelkedett. A sikeres működés eredményeként több más divízióban is (Bayer Animal Health, Bayer CropScience) bevezetésre került a rendszer.





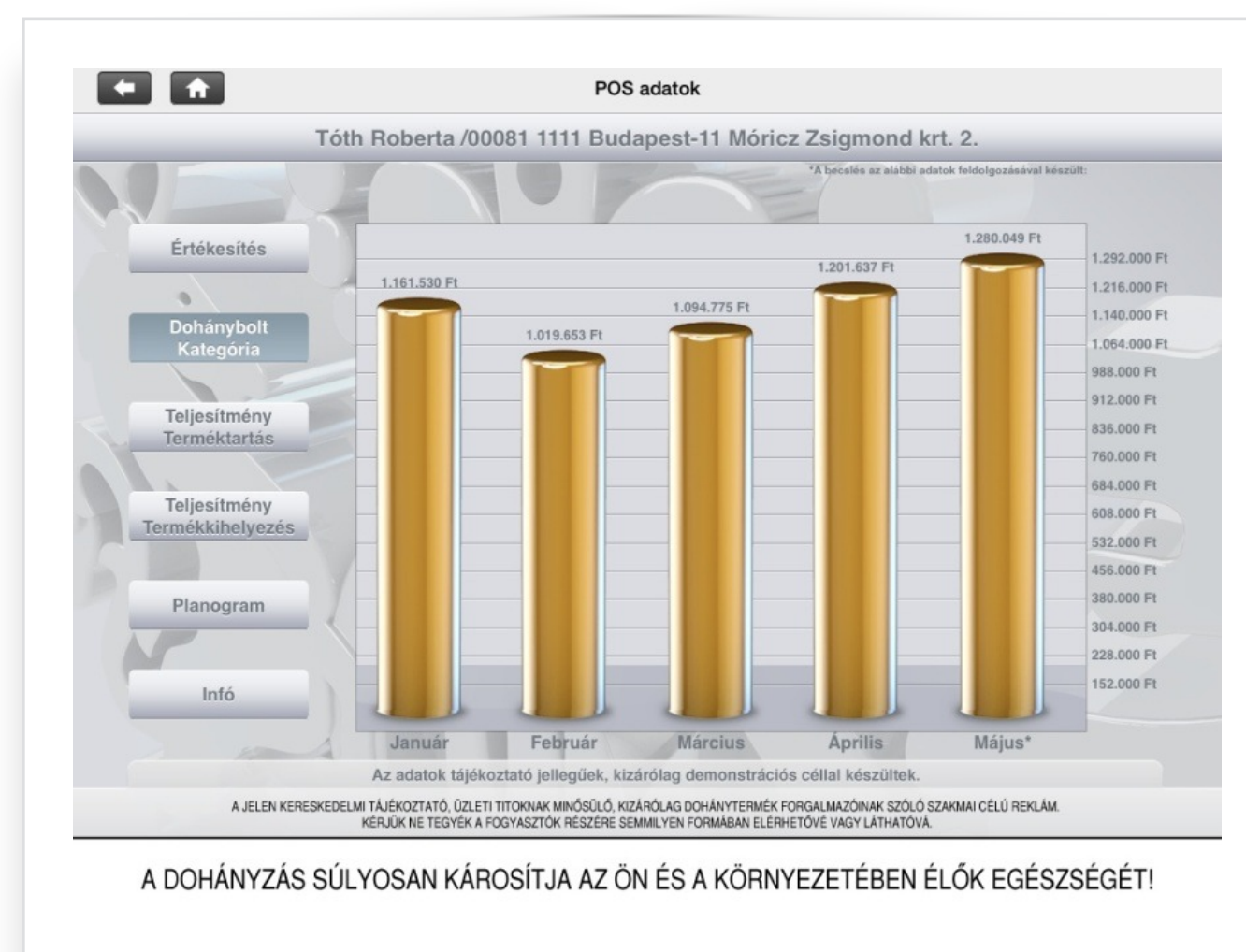
Esettanulmány: Philip Morris Magyarország



Printosh CLM Rendszer fejlesztése és bevezetése - 1500 üzlet látogatásával

Üzleti helyzet:

Nyílt meghívásos pályázatot írt ki a PM egy FMCG iparági standardoknak megfelelő táblagépes CLM rendszer kialakítására, amelyet a pályázat megnyerése után lefejlesztettünk és üzemeltettünk. A rendszert a kialakult jogszabályi helyzet miatt (Nemzeti Dohánybolt hálózat bevezetése miatt) a rendszert le kellett állítani.



Megoldásunk:



Egy táblagépre optimalizált, natívan programozott, intelligens, már meglévő CRM adatbázisokkal – zsilip szerveren keresztül – kommunikáló értékesítési támogató, valamint eLearning rendszert fejlesztettünk és vezettünk be táblagépes értékesítési tréningekkel.

Technikai megvalósítás:



iOS platformon, iPad táblagépen és saját szerverünkön futó, de egy zsilip szerveren keresztül az ügyfél CRM adatbázisaival kommunikáló rendszert üzemeltettünk.

Üzleti eredmény:



A rendszer által generált látogatási adatok alapján látogatási „best practice”-ek kerültek kialakításra és elterjesztésre, amelynek eredményeként a látogatások színvonala és eredményessége egyenletesen emelkedett, a cég pedig 2 év alatt (történetében először) piacvezető lett itthon.



Printosh CLM Orvoslátógatói Rendszer fejlesztése és bevezetése - 800 orosz orvoslátogató támogatására

Üzleti helyzet:

Az orosz piac sajátossága – szemben a magyar vagy más EU-s piacokkal –, hogy a beteg recept nélkül is megvásárolhatja bármelyik gyógyszert teljes áron a patikákban (nincs különbség az OTC és vényköteles termékek között). Az orvosnak egyedül a diagnosztizálásban van szerepe és javaslatot tehet a választott gyógyszerre, éppen ezért rendkívül fontos, hogy jól ismerje a termékeket, azok előnyeit a vetélytársakhoz képest és ezeket meggyőzően tudja kommunikálni a beteg felé. Annak érdekében, hogy növeljék az EGIS termékek arányát az orvosi javaslatok során, a cég úgy döntött, hogy korábbi nyomtatott broszúrait és kiadványait sokkal interaktívabb táblagépes anyagokra cseréli.



Megoldásunk:



Egy táblagépre optimalizált, natívan programozott, intelligens, integrált, értékesítési és menedzsment támogató rendszert fejlesztettünk és vezettünk be az EGIS Oroszország Healthcare divíziójában.



Technikai megvalósítás:



Android platformon, Samsung táblagépen és az ügyfél szerverén futó rendszert üzemeltettünk. Több éves működés után az Egis egy nemzetközi rendszerre tért át, amely más országokat is kiszolgált egy központi rendszeren keresztül.



Üzleti eredmény:



A korábban említett speciális orvos pozíció miatt (az orvos csak ajánlásokat tesz, végül a beteg dönti el, hogy melyik gyógyszert választja) eredményként tudjuk elkönyvelni, hogy az EGIS termékek ismertsége az orvosok között szignifikánsan emelkedett.

Üzleti helyzet:

Az AEGON Magyarország egyik vezető biztosítója, amely kiemelt értékesítőit szeretne volna megtámogatni az egyik kockázati életbiztosítási termékéhez (AEGON Libra) kapcsolódó interaktív, bevonó táblagépes anyaggal (eBrosúra).



Megoldásunk:



Egy olyan, adott termékhez (AEGON Libra) kapcsolódó táblagépes anyagot fejlesztettünk és vezettünk be, amely a korábbi anyagokhoz képest sokkal szemléletesebben, az ügyfeleket érzelmileg jobban bevonó módon mutatta be ezt a bonyolult biztosítási terméket.

Technikai megvalósítás:



HTML5-ben programozott, online eBrosúra, amelyet később az ügyfél kérésére egy iOS platformon, iPad táblagépen futó, az ügyfélnek elkészített saját app store-on keresztül letölthető natív alkalmazás (aktív internetkapcsolat nélkül is működik) alakítottunk át.








Üzleti eredmény:

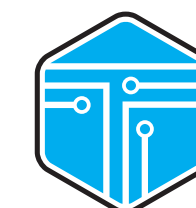


Az online eBrosúrának, majd applikációnak köszönhetően az értékesítők az ügyfeleket érzelmileg bevonóbb módon tudták a terméket bemutatni, amelynek következtében az értékesítések sikeresebbé váltak, ezt a piaci adatok is alátámasztják.

Amiért a Printosh az igazi megoldás

Minden lehetséges

-  saját fejlesztésű, nativan, HTML5-ben vagy Angular -ban programozott, táblagépes vagy mobil rendszer
-  kreatív, interaktív, 3D animált, termékspecifikus tartalom
-  több éves mobil és táblagépes tapasztalat és tudás
-  minden mobil rendszerbeli jártasság
iOS, Android, Windows 8.1, 10
-  rugalmas, egyedi igényekre felkészült fejlesztői csapat
-  több iparágban működő, bevezett rendszer
-  Saját fejlesztésű Cloud, TabletBizz Cloud System



TabletBizz®



Olvasd be a QR kódot és kattints a jobb felső sarokra a "See in AR" feliratra. Belépés után AR és Object módot találsz. Forgathatod, kicsinyítheted, nagyíthatod.



printosh.hu
vrbizz.com

Mobil: +36 30 9 310 775
advertising@printosh.hu

Fejlesztő központ:
1139 Budapest, Lomb u 37-39
Ferrum Irodaház



Printosh CLM System
Megújított sales támogatás,
biztos 
üzleti siker!