



**CENTRÁLNÍ
MOZEK
FIRMY**

MODUL

CRM A MARKETING

„Komunikujte efektivně“

Čím více informací o partnerech i zákaznících máte, tím lépe pro vaši firmu. Samotná data ale bez kvalitního vyhodnocení neposkytnou požadované odpovědi. Proto je součástí informačního systému QI modul CRM a marketing, který vám pomůže zpracovat údaje o zákaznících, identifikovat potřeby trhu a stanovit manažerská rozhodnutí, a to i na mobilním telefonu. Modul také podpoří organizaci i vyhodnocení různých typů akcí.

Co modul umí:

- z jednoho místa vést přehlednou evidenci obchodních partnerů včetně kontaktů,
- řídit obchodní případy i procesy,
- snadno stahovat a kontrolovat informace o různých subjektech díky napojení na rejstříky (třeba ARES, VIES, registr plátců DPH, insolvenční rejstřík),
- sledovat platební morálku obchodních partnerů,
- třídit zákazníky do různých cílových skupin,
- procesně schvalovat nové obchodní partnery,
- řídit týmy a plánovat schůzky či společné porady,
- vyhodnocovat příležitosti,
- hromadně oslovovat klienty,
- evidovat kompletní historii komunikace se zákazníky,
- podchytit veškerá přání klientů,
- nastavovat upozornění k obchodním případům,
- podpořit workflow.

Komu se CRM a marketing hodí?

Zdlouhavému vyhledávání podkladů pro jednotlivá jednání odzvonilo: obchodní manažeři budou mít všechny potřebné informace včetně kontaktů pohromadě. Management rychleji a přesněji vyhodnotí obchodní případy. Marketingovým pracovníkům pomůže s povinnostmi, které souvisí s pořádáním kampaní.



V čem vám modul nejvíce pomůže?

1 Zefektivní práci s cílovými skupinami

Trh, který oslovujete, můžete v QI rozdělit na menší celky. Například na cílové skupiny, které se vzájemně liší svými potřebami, charakteristikami a nákupním chováním. Díky tomu můžete komunikaci individualizovat a lépe než konkurence vyhovět zákaznickým potřebám. U osob i firem zaevidovaných v systému lze zobrazovat jejich výročí a jiná připomenutí.

2 Posiluje vztahy se zákazníky

Přesná evidence zákaznických požadavků je základem pro jejich včasné vyřízení. V QI s nimi lze snadno pracovat: můžete k nim připojovat zodpovědné osoby, priority, rozdělovat je dle zaměření a sledovat jejich realizaci. Protože je vše archivováno, získáte množinu dat, ze které pohodlně vyčtete zákaznické potřeby.

3 Poskytuje detailní obchodní informace

Takřka okamžitě budete mít k dispozici vše, co s daným obchodním případem, klientem i společností souvisí: například záznamy z jednání, smlouvy, nákladové i výnosové dokumenty, zpětné vazby obchodních partnerů nebo informace o jednotlivých osobách. Software archivuje například i neuhrazené pohledávky, nevykryté objednávky či přehled o zápůjčkách. Snadno si tak spočítáte, na kolik vás konkrétní klient přijde. QI umožňuje řešit nabídky v tuzemské či zahraniční měně nebo vytvářet ceníky s odlišnými slevami a akcemi pro různé trhy.

4 Usnadňuje komunikaci s obchodními partnery

Přístup k úkolům, kalendářům, kontaktům a e-mailům z Microsoft Outlooku, Googlu, Microsoftu Exchange a Office 365 můžete mít i z QI. Veškerou poštu lze přímo v systému připojit například ke konkrétnímu obchodnímu partnerovi, akci či dokladům a archivovat. Zabráníte tak například duplicitnímu oslovení, nebo naopak nikoho z definované kategorie při rozesílání informací nevynecháte. Cílové skupiny můžete hromadně a automaticky oslovovat také přes SMS. Protože QI dokáže SMS také přijímat a evidovat, získáte ucelené informace.

5 Podporuje přípravu marketingových akcí

Můžete využít již připravené procesy, které usnadňují organizaci školení, workshopů, seminářů a dalších akcí. Díky nim zpřehledníte evidenci pozvaných účastníků nebo si sestavíte seznamy úkolů, které s akcí souvisí. QI umožňuje tisk pozvánek na jednotlivé akce a zasílání e-mailových upozornění v libovolném formátu. Vyhodnocení přináší už v průběhu akce – kdykoliv tak můžete optimalizovat veškeré postupy a přizpůsobovat rozpočet aktuální situaci.

OBCHOD
A CRM

CRM
A MARKETING

PRODEJ
A NÁKUP

QI SHOP

POKLADNÍ
PRODEJ

SKLADY A WMS

„V systému vedeme téměř 30 000 obchodních případů, přidaná hodnota je obrovská. Také mi vyhovuje, že v QI je možné každý údaj rozpadnout do detailu.“

Ing. Jiří Pech, jednatel společnosti PKV BUILD