



CENTRÁLNY
MOZOG
FIRMY

Čo modul dokáže:

- z jedného miesta viesť prehľadnú evidenciu obchodných partnerov vrátane kontaktov,
- riadiť obchodné prípady aj procesy,
- jednoducho sťahovať a kontrolovať informácie o rôznych subjektoch vďaka napojeniu na registre (napríklad FinStat, VIES, register platcov DPH),
- sledovať platobnú morálku obchodných partnerov,
- triediť zákazníkov do rôznych cieľových skupín,
- procesne schvaľovať nových obchodných partnerov,
- riadiť tímy a plánovať schôdzky či spoločné porady,
- vyhodnocovať príležitosti,
- hromadne oslovovať klientov,
- evidovať kompletnú históriu komunikácie so zákazníkmi,
- podchytiť všetky prania zákazníka,
- nastavovať upozornenia k obchodným prípadom,
- podporiť workflow.

MODUL

CRM A MARKETING

„Komunikujte efektívne“

Čím viac informácií o partneroch aj zákazníkoch máte, tým lepšie pre vašu firmu. Samotné dáta ale bez kvalitného vyhodnotenia neposkytnú požadované odpovede. Preto je súčasťou informačného systému QI modul CRM a marketing, ktorý vám **pomôže spracovať údaje o zákazníkoch, identifikovať potreby trhu a stanoviť manažérske rozhodnutia**, a to aj na mobilnom telefóne. Modul zároveň podporí organizáciu aj vyhodnotenie rôznych typov akcií.

Pre koho je CRM a marketing vhodný?

Zdlhavému vyhľadávaniu podkladov pre jednotlivé rokovania odzvonilo: obchodní manažéri budú mať všetky potrebné informácie vrátane kontaktov pokope. Manažment rýchlejšie a presnejšie vyhodnotí obchodné prípady. Marketingovým pracovníkom pomôže s povinnosťami, ktoré súvisia s organizáciou kampaní.



V čom vám modul najviac pomôže?

1 Zefektívni prácu s cieľovými skupinami

Trh, ktorý oslovujete, môžete v QI rozdeliť na menšie celky. Napríklad na cieľové skupiny, ktoré sa vzájomne líšia svojimi potrebami, charakteristikami a nákupným správaním. Vďaka tomu môžete komunikáciu individualizovať a lepšie ako konkurencia vyhovieť zákazníckym potrebám. Pre osoby aj firmy zaevidované v systéme je možné zobrazovať ich výročia a iné pripomenutia.

2 Posilňuje vzťahy so zákazníkmi

Presná evidencia zákazníckych požiadaviek je základom pre ich včasné vybavenie. V QI je možné s nimi jednoducho pracovať: môžete k nim pripájať zodpovedné osoby, priority, rozdeľovať ich podľa zamerania a sledovať ich realizáciu. Keďže sa všetko archívuje, získate množinu dát, z ktorej pohodlne vyčítate zákaznícke potreby.

3 Poskytuje detailné obchodné informácie

Takmer okamžite budete mať k dispozícii všetko, čo s daným obchodným prípadom, klientom aj spoločnosťou súvisí: napríklad záznamy z rokovaní, zmluvy, nákladové aj výnosové dokumenty, spätné väzby obchodných partnerov alebo informácie o jednotlivých osobách. Softvér archívuje napríklad aj neuhradené pohľadávky, nevykryté objednávky či prehľad o zápožičkách. Ľahko si teda spočítate, na koľko vás konkrétny klient vyjde. QI umožňuje riešiť ponuky v tuzemskej či zahraničnej mene alebo vytvárať cenníky s odlišnými zľavami a akciami pre rôzne trhy.

4 Uľahčuje komunikáciu s obchodnými partnermi

Prístup k úlohám, kalendárom, kontaktom a e-mailom z Microsoft Outlooku, Googlu, Microsoftu Exchange a Office 365 môžete mať aj z QI. Všetku poštu je možné pripojiť priamo v systéme napríklad ku konkrétnemu obchodnému partnerovi, akcii či dokladom a archivovať. Zabráňte tak napríklad duplicitnému osloveniu, alebo naopak nikoho z definovanej kategórie pri rozosielaní informácií nevynecháte. Cieľové skupiny môžete hromadne a automaticky oslovovať aj cez SMS. Pretože QI dokáže SMS aj prijímať a evidovať, získate ucelené informácie.

5 Podporuje prípravu marketingových akcií

Môžete využiť už pripravené procesy, ktoré uľahčujú organizáciu školení, workshopov, seminárov a ďalších akcií. Vďaka nim sprehľadníte evidenciu pozvaných účastníkov alebo si zostavíte zoznamy úloh, ktoré s akciou súvisia. QI umožňuje tlač pozvánok na jednotlivé akcie a zasielanie e-mailových upozornení v ľubovoľnom formáte. Vyhodnotenie prináša už v priebehu akcie – kedykoľvek teda môžete optimalizovať všetky postupy a prispôsobovať rozpočet aktuálnej situácii.

OBCHOD
A CRM

CRM
A MARKETING

PREDAJ
A NÁKUP

QI SHOP

POKLADNIČNÝ
PREDAJ

SKLADY A WMS

„V systéme evidujeme takmer 30 000 obchodných prípadov, pridaná hodnota je obrovská. Tiež mi vyhovuje, že v QI je možné každý údaj rozpadnúť do detailu.“

Ing. Jiří Pech, konateľ spoločnosti PKV BUILD