

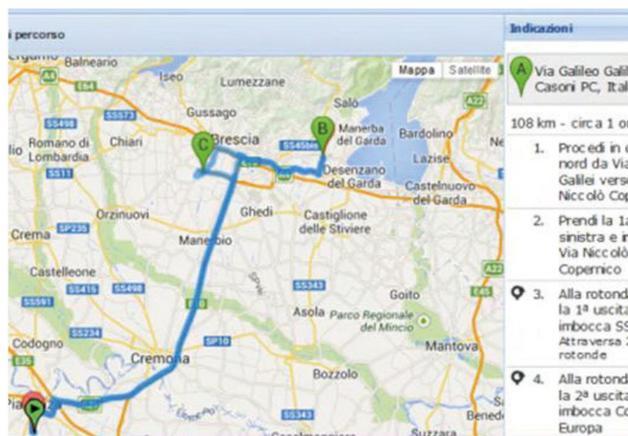
CRM

SALES FORCE SOLUTIONS

Il supporto alle attività commerciali

Il CRM è costituito dalla gamma di attività che contribuiscono ad organizzare e migliorare i rapporti con i clienti acquisiti e potenziali, di conseguenza VENDITE e FEDELTA'. La politica di gestione delle relazioni con clienti e prospect viene implementata con strumenti Web in grado di organizzare e documentare le attività commerciali. La soluzione CRM ISI organizza un database di dati indispensabili per gestire efficacemente forza vendita e problematiche di post-vendita.

Attività	Stato	Oggetto	Descrizione
Visita	Effettuata	Presentazione E-commerce	Incontro di circa 2 ore. Con Pedrotti e poi raggiunti da... Mostra soluzione DACO...
Compito	Completato	Offerta E-commerce	Preparare offerta
Chiamata	Effettuata	Verifica offerta	Capire se Franchi ci ha sc... 25/11 non aveva ancora de... detto che c'erano buone pr... ha richiesto un supplement...
Visita	Effettuata	Discussione offerta	Incontro con Franchi e altri tecnico AS400 andato ben un'offerta chiusa
Compito	Completato	Preparazione nuova offerta	Preparare offerta chiusa
Chiamata	Pianificata	Discussione nuova offerta	Discutere offerta chiusa



Operatività a 360 gradi anche su pc e Tablet

Oltre al supporto operativo delle attività di ciascun funzionario commerciale che può usare lo strumento per organizzare il proprio calendario di attività, il sistema consente di realizzare campagne pubblicitarie e newsletter e di distribuirle mediante e-mail. Il CRM mantiene una completa gestione della scheda azienda (ad esempio con attività, ordini, fatture, situazione del fido, problemi aperti...) in modo da fornire sempre all'utente una panoramica completa e aggiornata della situazione di ciascun cliente o prospect. L'esperienza ISI in termini di integrazione con strumenti informatici eterogenei garantisce l'efficacia della soluzione e la rispondenza alle esigenze di ciascuna azienda, sia di produzione che commerciale.

Tenere tutto sotto controllo

Le soluzioni di CRM realizzate da ISI offrono un importante supporto alla rete di vendita, poiché implementano il cruscotto di gestione delle attività di ciascun funzionario commerciale: dall'inserimento di nuove aziende e nuovi contatti, alla registrazione delle attività commerciali svolte su di essi quali telefonate, incontri, preventivi, offerte, ordini, attraverso una completa gestione del calendario. Il sistema supporta l'organizzazione dei "giri visita" mediante l'interfaccia con sistema geografico. Le attività della forza vendita possono essere controllate e valutate dai responsabili che così sono in grado di tenere sotto controllo le opportunità attive e il portafoglio acquisito o in corso di acquisizione di ciascun agente. Il portale CRM può divenire il fulcro dell'attività commerciale e costituisce l'interfaccia verso il database aziendale su cui c'è la storia di ciascun contatto, dalla sua acquisizione alla sua trasformazione in cliente effettivo, nell'ottica della sua fidelizzazione. Oltre alle informazioni strutturate nel database, la soluzione ISI consente in modo integrato di pubblicare documenti globali (listini, cataloghi elettronici, modulistica fax o altro ancora) oppure di allegare documenti a tutte le informazioni presenti nel CRM, come ad esempio le e-mail inviate, le offerte, gli ordini e i reclami. Il CRM ISI è inoltre integrato con strumenti di e-mail marketing.

Dettagli tecnici

- Applicazione server sviluppata in linguaggio JAVA per utilizzo via Internet / intranet con browser web
- Supportato da tutti i browser più diffusi
- Multiplatforma (Windows - Linux) e indipendente da DBMS (Oracle, Microsoft SQL Server ecc.)
- Completo supporto multilingua
- Nessuna necessità di installazione sui client, utilizzabile su PC e tablet.