

LOGO CRM

Daha Güçlü, Daha Çevik, Daha Sağlıklı Süreçler ile Fark Yaratın...

Pazarlama, satış ve müşteri hizmet süreçlerini uçtan uca yönetmek, müşteri ilişkilerinde başarıyı yakalamanın temel adımıdır. Standart CRM çözümlerinden çok daha modern, kolay ve anlaşılır kullanıcı arayüzü sağlayan Logo CRM kullanıcılara tam kapsamlı bir CRM çözümü sunuyor.

CRM, şirketlerin aday müşteri ve mevcut müşteri verilerini doğru ve hedefli bir biçimde yönetmesini sağlayan ve ayrıca müşteriler ile kurulan ve kurulacak olan teması kolaylaştıran bir sistemdir.

Son yıllarda değişen ve artan müşteri istekleri ve hizmet beklentileri, iş dünyasının yaşadığı büyük değişimi ortaya koymaktadır. Rekabetin arttığı küresel pazarda firmaların başarısı için ürün ve hizmet başarısı yeterli olmamaktadır. Bu yeni dönemde kaliteli ürün ve hizmetle birlikte, müşteriye anlamak ve müşterinin ihtiyaçlarına doğru cevap vererek müşteri odaklı çalışmak önemli ölçüde avantaj sağlamaktadır.

Bilgi teknolojilerinin sağladığı imkanlarla, müşterilerin daha iyi tanınması, ilişkilerin geliştirilmesi ve alınan geri dönüşler doğrultusunda hizmet kalitesinin artırılması mevcut müşterileri korurken yeni müşteri kazanma imkanını da ortaya koymuştur.

Sektörler içinde ve hatta firmalar arasında değişen ihtiyaçlar doğrultusunda, firmalara en uygun CRM çözümünü bulmak, yeni dönemde avantaj yakalamanın ilk adımıdır.

Tüm ihtiyaçlarınıza uygun olarak geliştirilen Logo'nun yeni CRM çözümü Logo CRM, firmaların çalışma sistemleri içinde doğabilecek ihtiyaçları doğrultusunda, arayüzde ve model editöründe yapılabilen tanımlamalar sayesinde özelleştirilebilmekte, satış & pazarlama ekiplerinin veya teknik ekiplerin tüm randevu, görüşme, teklif, satış, iş süreçleri ve satış sonrası süreçlerini Logo'nun ticari ve ERP çözümleri ile entegre olarak anlık takip etmenizi ve raporlamanızı sağlamaktadır.

MVC mimari ile geliştirilen ve 14 ayrı veritabanı ile çalışabilen Logo CRM, genişleyebilir yapısı sayesinde ek proje ve modül geliştirmeye açıktır. Verimlilik ve rekabet avantajı için gerçek bilgiye anlık ulaşmak isteyen, satış öncesi ve satış sonrasındaki süreçlerini kontrol altına almayı hedefleyen tüm şirketler, Logo CRM sayesinde, potansiyel müşterilerle tanıştıkları andan itibaren tüm ön pazarlama faaliyet süreçlerini, soğuk ve sıcak satış süreçlerini ve satış sonrası süreçlerini yönetebilirler.

Güncel Logo çözümleri ile kusursuz entegrasyonu sayesinde müşterilere ait cari hesap ekstreleri, sipariş ekstreleri, risk limitleri ve ürünlerin anlık stok miktarları takip edilirken, satışa dönüşen teklifler de kullanılan Logo çözümüne sipariş veya irsaliye formunda otomatik olarak aktarılabilir.



LOGO CRM

Kurumsal Hafızanızı Oluşturun

Potansiyel veya çalışılan müşterilerinizi, bayilerinizi, tedarikçilerinizi kolayca tanımlayıp gruplayabilir ve seçili firma ile ilgili kişilerden, fırsatlarına, takvim etkinliklerinden, aktivitelerine, ilişkili belgelerinden, tekliflerine ve satış sonrası memnuniyet/şikayet kayıtlarına kadar her bilgisine tek platformdan ulaşabilir, yönetebilir ve raporlayabilirsiniz.

Fırsatları Kaçırmanın

Satış fırsatlarınızı, proje ve ihale takiplerinizi tüm süreçleriyle birlikte tek bir ekrandan takip edebilirsiniz. Fırsatlar ile ilgili tüm detayları, yapılan işlemleri, kimin tarafından yapıldığını, görüşülen konuları ve verilen teklifleri ilişkili belgelerle birlikte görebilir ve yönetebilirsiniz.

Belgelerinizle Müşterilerinizi İlişkilendirin

İstedığınız miktarda ana ya da alt klasör oluşturup, bu klasörlerde belgelerinizi, şablonlarınızı, ıslak imzalı bir dokümanın taranmış halini, gerekli şirket dokümanlarınızı saklayabilirsiniz. Bu belgelerinizi müşterilerinizle, aktivitelerinizle, fırsat ve teklif kayıtlarınızla ya da satış sonrası hizmet kayıtlarınızla ilişkilendirebilir ve hangi müşterilerinizin, hangi belgeler ilişkilendirildiğini anında görüntüleyebilirsiniz.

KPI (Anahtar Performans Göstergeleri)

Tanımladığınız performans kriterlerine göre satış ekibinizin hedeflenen ve gerçekleşen satışlarını kişiye, ürüne, bölgeye göre anlık takip edebilirsiniz. Ayrıca teknik ekibinizin veya firmanızın genel performansını tarih kriterleri bazında inceleyebilir, hedeflenen görüşme, fırsat veya teklif adetlerinin durumunu raporlayabilirsiniz.

Etkin Bir Aktivite Yönetimi

Satış veya satış sonrası hizmet veren ekiplerinizin tüm potansiyel veya mevcut müşteri route ziyaretlerini, görüşmelerini, toplantı notlarını detaylı bir şekilde kayıt altına alabilir, dashboard'lar ve KPI sayesinde anlık takip edebilir ve raporlayabilirsiniz. Çalışanlarınızın, müşterileriniz ile görüştüğü konulara ve detaylarına olayca ulaşabilir, kurumsal hafızanızın desteğini daima yanınızda hissedebilirsiniz.

Hızlı, Kontrollü ve Esnek Teklif Süreçleri

Teklif süreçlerinize özel tanımlanabilen alanlar, görünüm ve şablonlar sayesinde daha hızlı teklif hazırlayabilirsiniz. Geçmiş fiyat kontrolü, opsiyonel/alternatif teklif ve ürün ilişkilendirme özellikleri sayesinde teklif sürecinize esneklik katabilirsiniz. İhtiyaçlarınız doğrultusunda kurgulanabilen teklif onay süreçlerinin yanı sıra kullanmakta olduğunuz Logo çözümünün veritabanından otomatik olarak yapılan, anlık cari hesap risk limiti ve stok kalan miktarı kontrolleri ile insana bağlı hata oranını minimuma indirebilirsiniz.

Satış Sonrası Süreçleriniz

Satış sonrası süreçlerinizin gerektirdiği şekilde özelleştirilebilen "Destek Kayıtları" modülü sayesinde müşteri memnuniyeti ve şikayet yönetimi süreçlerinizi, ticket süreçlerinizi veya IP santraliniz ile entegre olarak çağrı merkezi süreçlerinizi yönetebilirsiniz.

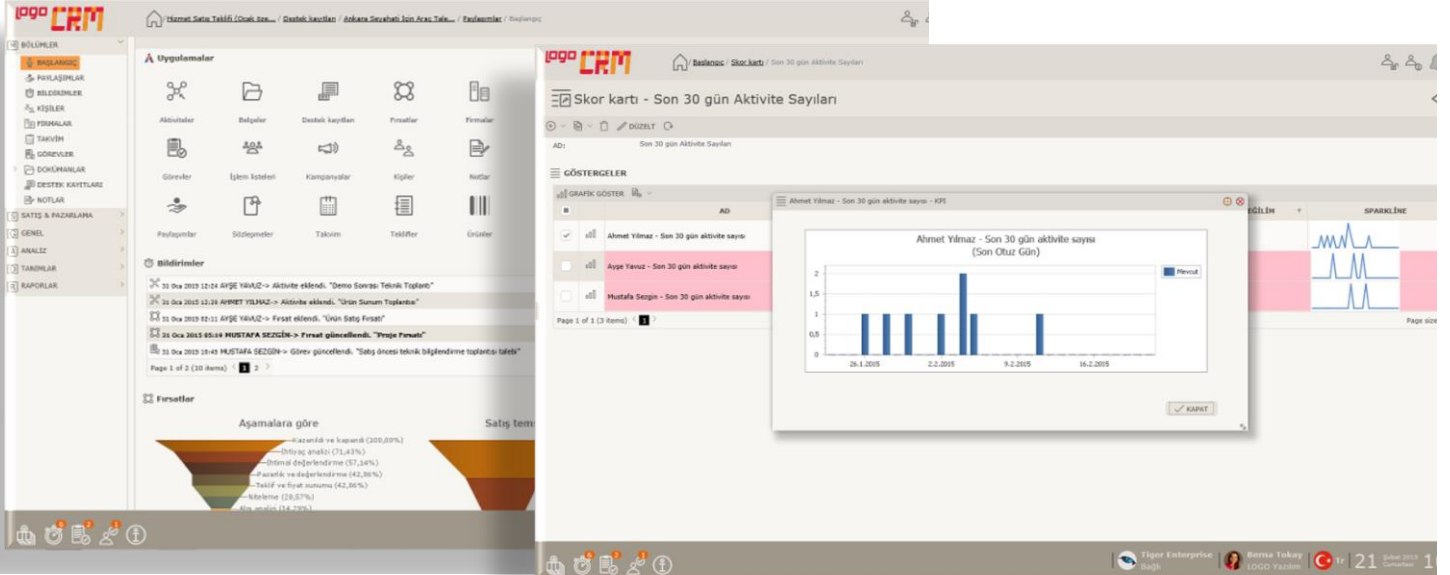
LOGO CRM ÖZELLİKLERİ

Satış Otomasyonu: Satış süreçlerinin en temel ihtiyaçtan başlayarak kolay ve hızlı bir biçimde yönetilmesini sağlayan satış otomasyonu özelliği ile fırsatlarınızı, projelerinizi ve ihaleleri tek ekrandan takip edebilirsiniz. Ayrıca Satış personeli tarafından gerçekleştirilen tüm aktiviteleri aktivite yönetimi özelliği ile kayıt altına alıp istenilen bir kayıtlı ilişkilendirebilirsiniz.

Pazarlama Otomasyonu: Potansiyel ve mevcut müşterilerin hedeflendiği pazarlama kampanyalarını, fuarları ve pazarlama aktivitelerini yönetmenizi sağlarken bu çalışmalar doğrultusunda yapacağınız gönderimleri toplu olarak gerçekleştirmenize imkan tanır. Rakip yönetim özelliği sayesinde sektörünüzde bulunan diğer firmaların mevcut durumlarının raporlanmasını sağlayarak stratejik kararlar almanıza yardımcı olur.

Satış Sonrası Destek: Müşteriler tarafından iletilen talep ve şikayetlerin takip edilmesini sağlar. İletilen kayıtları kullanıcılara veya departmanlara atayabilir, durum motoru sayesinde durum takibini daha sistemli ve kolay bir şekilde gerçekleştirebilirsiniz.

Raporlama: Kullanıcı ve departmanların ihtiyaçlarına göre girilen verilerin hızlı ve güvenilir şekilde raporlanmasına olanak sağlar. Raporlar tasarımları istenilen şekilde, grafik, düz metin, pivot veya harita olarak alınabilir. Alınan raporlar kullanıcı rolüne bağlı olarak dışarıya aktarılabilir.



ERP Entegrasyonu: GO Plus, Tiger Plus, Tiger Enterprise ve j-guar entegrasyonu sayesinde verilen tekliflerin sipariş/irsaliye olarak aktarılmasını sağlar. Ürünlerin stok durumlarına ve cari kartların bakiyelerine de bu entegrasyon sayesinde anlık olarak Logo CRM üzerinden ulaşabilirsiniz.

İş Akışı (Workflow): Microsoft Workflow Foundation üzerine kurulu iş akışı yönetimi sayesinde iş nesneleri arasında otomatik kayıt oluşturma ve güncelleme süreçleri tasarlanabilmektedir.

KPI (Anahtar Performans Göstergeleri): Tanımlanan KPI'lara göre satış ekiplerinin hedeflenen ve gerçekleşen satışlarını anlık olarak takip edebilirsiniz.

Uygulamalar (App Store): Logo CRM, eXpressApp Framework ile App alt yapısı sunmaktadır. App geliştirerek mevcut modüller özelleştirilebilmekte veya yeni modüller oluşturulabilir.