

LOGO CRM

SATIŞ ÖNCESİNDE VE SONRASINDA,
SÜREÇLERİNİZ
ELİNİZİN ALTINDA!





Logo CRM

Pazarlama, satış ve müşteri hizmetleri süreçlerini uçtan uca yönetmek, müşteri ilişkilerinde başarıyı yakalamak için, yeni nesil teknolojilerle geliştirilen modern ve kullanıcı dostu arayüze sahip, Logo CRM ile tanışın...

Son yıllarda değişen ve artan müşteri istekleriyle birlikte 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, firmaların ürün merkezli olmaktan çok müşteri merkezli oldukları görülmektedir. Teknolojinin gelişmesi sonucu müşteri ile ilgili her bilginin takip edilebilir, özellikle taleplerin ve bilginin firmalar tarafından kullanılabilir, yönetilebilir olması, bunu yaparken de çeşitli yönetim tekniklerinden, yazılımlardan ve teknolojilerden yararlanılması 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.

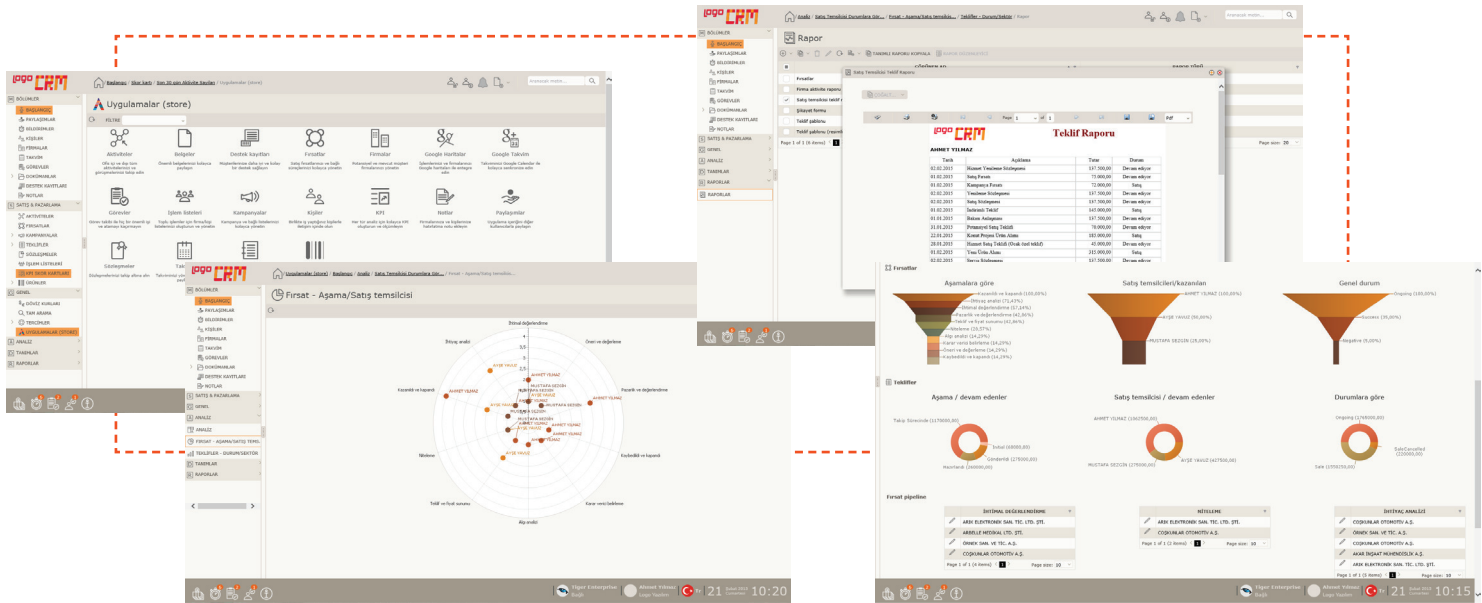
Tüm ihtiyaçlarınıza uygun olarak geliştirilen Logo CRM, firmaların ihtiyaçları doğrultusunda, özelleştirilebilmektedir. Bu sayede satış ve pazarlama ekiplerinin veya teknik ekiplerin tüm randevu, görüşme, teklif, satış, iş süreçleri ve satış sonrası süreçlerini Logo'nun ERP çözümleri ile entegre olarak anlık takip etmenizi ve raporlamanızı sağlamaktadır.

Müşterilerinizle temas ettiğiniz tüm süreçlere değer katın...

Verimlilik ve rekabet avantajı için gerçek bilgiye anlık ulaşmak isteyen, satış öncesi ve sonrasındaki tüm süreçlerini kontrol altına almayı hedefleyen şirketler, bu süreçleri Logo CRM ile kolayca yönetebilirler.



MVC mimari ile geliştirilen Logo CRM, sunduğu ek proje ve modül geliştirmeye açık yapısı ve zengin uygulama alanıyla, şirketlerin müşterileriyle iletişim kurabilme yeteneklerini artırmayı hedefliyor. Logo ERP çözümleriyle entegre çalışabilen Logo CRM, farklı ölçeklerdeki şirketler için en uygun CRM çözümünü sunuyor.



Potansiyel veya aktif 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.

Satış veya satış sonrası hizmet veren ekiplerinizin tüm potansiyel veya mevcut müşteri 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 kolayca ulaşabilir, kurumsal hafızanızın desteğini daima yanınızda hissedebilirsiniz.

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.

Teklif süreçlerinize özel tanımlanabilen alanlar, görünümler 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

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.

İstediğiniz miktarda ana ya da alt klasör oluşturup, bu klasörlerde belgelerinizi, şablonlarınızı, ıslak imzalı bir dokümanın taranmış halini ve şirket dokümanlarınızı saklayabilirsiniz. Tüm belgelerinizi, kayıtlarınızı ve aktivitelerinizi müşterilerinizle ilişkilendirebilir ve hangi müşterilerinizin, hangi belgelerle ilişkilendirildiğini anında görüntüleyebilirsiniz.

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.

Logo CRM çözümünün özellik seti içerisinde bedelsiz olarak sunulan Logo Notifier Service, kurumsal süreçlerinizle ilgili işlemlerinizin size gerçekleştiği anda bildirilmesini sağlayan

- j-Platform, Tiger 3 Enterprise, Tiger 3, Netsis 3 Enterprise, Netsis 3 Standard, Netsis 3 Entegre ve GO 3 Ürünleri ile Uyumlu
- Sınırsız Kullanıcı
- Uyarlanabilirlik
- İş Akışı
- Satış Sonrası Destek
- KPI
- Uygulama Ekleme

* işaretli modüller opsiyoneldir.

LOGO