

CRM

Moduł zarządzania relacjami z klientem systemu WorkPlan umożliwia zarządzanie szansami sprzedaży, kampaniami i klientami

- Poprzez importowanie szans sprzedaży
- Poprzez rejestrowanie i harmonogramowanie działań związanych z każdą okazją sprzedażową
- Poprzez przypomnienia lub użycie zewnętrznego kalendarza
- Poprzez identyfikację wszystkich dokumentów podpiętych do klienta lub projektu
- Poprzez możliwość łatwego wysyłania komunikatów do klientów czy prospektów
- Poprzez konwersję szans sprzedaży w zapytania ofertowe i zlecenia produkcyjne

Moduł CRM pozwala tworzyć lub importować listę szans sprzedaży generowaną przez marketingowe kampanie, targi, pokazy, lub dowolną inną aktywność na rynku. Można monitorować status każdej z szans, jej prawdopodobieństwo zamknięcia i listę działań podjętych i planowanych do każdej okazji, w tym wizyty u klientów, rozmowy telefoniczne, spotkania, wysłane/odebrane wiadomości email, faksów, czy wiadomości SMS. Można przygotować przypomnienia, które później przypomną o ważnych elementach, lub wyeksportować do zewnętrznych kalendarzy takich jak Outlook, Sunbird, czy ICS.

Połączone dokumenty mogą być przechowywane i podpięte z każdą okazją sprzedażową. Szanse sprzedaży mogą być konwertowane w oferty i zamówienia sprzedażowe. Ekran analiz może przedstawić wyniki według firm, terytoriów, sprzedawców, przedziałów czasowych i innych kryteriów.

Można tworzyć i uruchamiać kampanie email, pocztowe, definiować listę odbiorców. Zawartość można łatwo stworzyć w trzech formatach: wiadomości tekstowej, formacie HTML, czy standardowego emaila. WorkPlan umożliwia spersonalizowanie każdej wiadomości poprzez imię i nazwisko, stanowisko w firmie czy nazwę firmy. Raz przygotowana i przetestowana kampania, może zostać uruchomiona kilkoma ruchami. Można przygotować harmonogram kampanii i wystartować ją w dowolnym czasie. Dla kampanii z wykorzystaniem tradycyjnej poczty, system pozwala przygotować szablony w MS Word które zostaną użyte do drukowania listów do każdego odbiorcy.

Moduł ten posiada również bardzo użyteczną oś czasu która prezentuje, połączone z projektami i klientami, dokumenty w wybranym przedziale czasu. Można przeglądać zachowaną historię swoich prospektów, kontaktów, ofert czy zamówień.

