

Az InnoManagement szoftver bemutatja:



InnoCRM

Ügyfélkezelés felsőfokon.



InnoCRM

Figyelmeztetések

Kimutatások

Számla-előkészítés

Kommunikáció

Ügyfélkezelés



Előzze meg versenytársait!

CRM-rendszer a sikeres üzleti tevékenységhez.

A versenyelőny árképzéssel történő megszerzésének lehetőségei egyébként is végesek, mivel a haszonra való törekvés, a profit-orientáltság meghatározott és meglehetősen rugalmatlan keretek közé szorítják azt.

Marad tehát a szolgáltatás minőségének minél magasabb szintre emelése, mint eszköz a versenyelőny megszerzéséhez. Az ügyfelek egyre magasabb színvonalú kiszolgálása meghozza a várt eredményt, növeli az ügyfél-elégedettséget, ezáltal növeli a profitot.

Mi a CRM?

A manapság divatos elnevezés egy rövidítést takar. Valójában nem más, mint egy mozaikszó, mely az angol Customer Relationship Management kifejezésből származik. Magyarra lefordítva ez nem más, mint az ügyfélkapcsolatok kezelése. Ez az elnevezés már jóval többet elárul.

Valóban, egy CRM szoftver nem más, mint egy ügyfélkapcsolatokat kezelő rendszer.

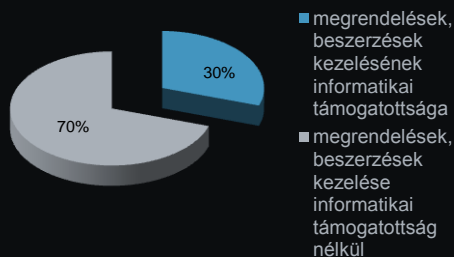
Versenyelőny

A vállalatok között dúló, az ügyfelekért vívott harcban a két fő eszköz az árak minél kedvezőbbé tétele, valamint a szolgáltatás minősége.

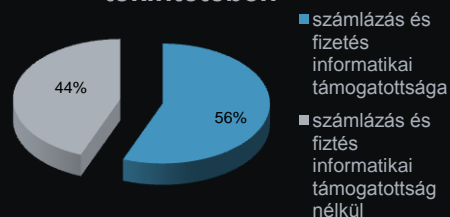
Az árak tekintetében a vállalatok manapság már nem tudnak újat mutatni, hiszen az évek alatt az ezzel kapcsolatos lehetőségek kimerültek, elfogytak.

Ebben nyújt segítséget Önnek az InnoCRM.

Szoftverhasználat a megrendelések és beszerzések kezelésének tekintetében



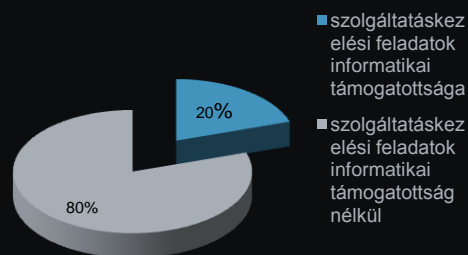
Szoftverhasználat a számlázás és a fizetés tekintetében



Az alábbi felmérések a számítógépet használó, legalább 5 alkalmazottat foglalkoztató cégek körében készültek.

(Gazdaságkutató Rt., 2005)

Szoftverhasználat a szolgáltatáskezelési feladatok tekintetében



A konkurencia már előbbre jár?

A CRM-rendszert alkalmazó konkurensei valószínűleg már meg is előzték Önt.

Segítünk a felzárkózásban!

Az InnoCRM segítségével nemcsak az ügyfeivel kapcsolatos információkat tarthatja nyilván.

Munkaerő-menedzsment a tökéletes csapatmunkáért!

Ahogy az a fenti diagramokból is látszik, a cégek körében egyre elterjedtebb, hogy a vállalati folyamatok bizonyos szakaszait, vagy akár annak teljes egészét ügyviteli szoftver segítségével képezik le.

A szolgáltatáskezelés során ez az arány már 20%, míg a számlázás területén már 56%. Ön köztük van?

Rendszerünk segítségével alkalmazottai teljesítményét is figyelemmel kísérheti, illetve láthatja, hogy munkaidejük optimálisan van-e kihasználva.

Szoftverkörnyezet

Hely és időkötöttség nélkül bárhol, bármikor a világhálóról elérhető a szolgáltatás, így telepítésre sincs szükség a számítógépeken.

Nincs szükség továbbá speciális háttérteljesítményre, nem kell erős internet kapcsolat.

InnoALERT

InnoBILL

InnoCRM

InnoCOMM

InnoSTAT

Öt modul, egy áráért!

Mert tudjuk, hogy egy igazán jó, és használható CRM-rendszer nem csak egy ügyféllistából áll.

Ügyfélkezelő rendszerünk mellé további 4 modul jár.

InnoBILL– Számlák rendszerezése

Az ügyfelek számláinak előkészítését, a pénzügyi adatok rögzítését támogatja ez a modul, amelynek segítségével a havidíjas tételek éppúgy kezelhetők és nyilvántarthatók, mint az ügyfelek tartozásai. A számla-előkészítő modul integrálható számlázó programokkal.

InnoALERT– Figyelmeztetések küldése

Az InnoALERT egy olyan figyelmeztető rendszer, amely előre beállítható szabályok alapján figyeli a rendszerben lezajló eseményeket és ezek hatására különböző akciókat hajthat végre. Egy-egy figyelmeztetés hatására kérdőíveket, üzeneteket hozhat létre és küldhet el bizonyos munkatársaknak.

InnoCOMM – Kommunikáció

A modul megkönnyíti mind a külső, mind pedig a belső kommunikációt. A belső üzenőrendszeren keresztül a munkatársak egyszerűen és naplózva kommunikálhatnak egymással. A külső kommunikációs rendszer segítségével pedig tömeges e-mailek, SMS-ek küldhetők ki az ügyfelek részére.

InnoSTAT – Statisztikák készítése

A bevételek, kiadások, tartozások, alkalmazotti és üzletkötői teljesítmények, a CRM-modul adatai alapján készített statisztikák felhasználásával hatékonyabbá teheti cége működését, bevezetheti a teljesítmény alapú bérezést és jutalmazási rendszert, mindezek mellett pedig akár új összefüggéseket is felfedezhet saját vállalkozására vonatkozóan.

Kinek ajánljuk?

Mindenkinek!

A szoftver teljességgel ágazatfüggetlen, ügyfeleink a legkülönbözőbb tevékenységet folytató cégek közül kerülnek ki, a használtruha értékesítéstől az alternatív energiaforrások értékesítésén keresztül a biztonságtechnikai eszközök forgalmazásáig.



Az előbbiekből is kiderül, hogy gyakorlatilag nincs olyan piaci tevékenység melyet a szoftver által ne lehetne leképezni.

Nagyszámú paraméterrel rendelkezik, ezáltal szinte bármely ágazatban a szoftver viszonylag rövid idő alatt testre szabható és akár néhány napon belül használatba vehető.

Referenciáink:

Prominent Szeged Kft

Lochner Kft

Dual-Computer Kft

P.O.S Logistics Kft

Neotrix Kft

„Szolgáltatásaink színvonala jelentős mértékben nőtt, amióta az InnoCRM-et bevezettük. „

Tóth Sándor

Lochner Kft.

A CRM előnyei

Vevői igényeit kielégíti.

Ügyfeleivel kapcsolatos információi egy helyen és bármikor elérhetők. Vevői értékelni fogják a szolgáltatásban nyújtott professzionalizmusát.

Hatékonyabb munkavégzés

Alkalmazottai optimálisan tudják kihasználni munkaidejüket, gyorsan tudnak reagálni a vevői igényekre.

Virágzó üzlet

Az alkalmazottai hatékonyabb munkavégzése és a gyümölcsöző vevői kapcsolatok eredményeképpen nő az értékesítés és a hatékonyság.

További információért keresse honlapunkat:

Innomedio Kft.

www.innomedio.hu