

LOGO CRM



Logo CRM

Pazarlama, satış ve müşteri hizmet süreçlerini uçtan uca yönetmek, müşteri ilişkilerinde başarıyı yakalamak için, standart CRM çözümlerinden çok daha modern, kolay ve anlaşılır kullanıcı arayüzü sağlayan, tam kapsamlı bir CRM çözümü Logo CRM ile tanışın...

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, firmaların ürün merkezli olmaktan müşteri merkezli olmaya yönelmesi, 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 teknolojiden yararlanılması önemli ölçüde avantaj sağlamaktadır.

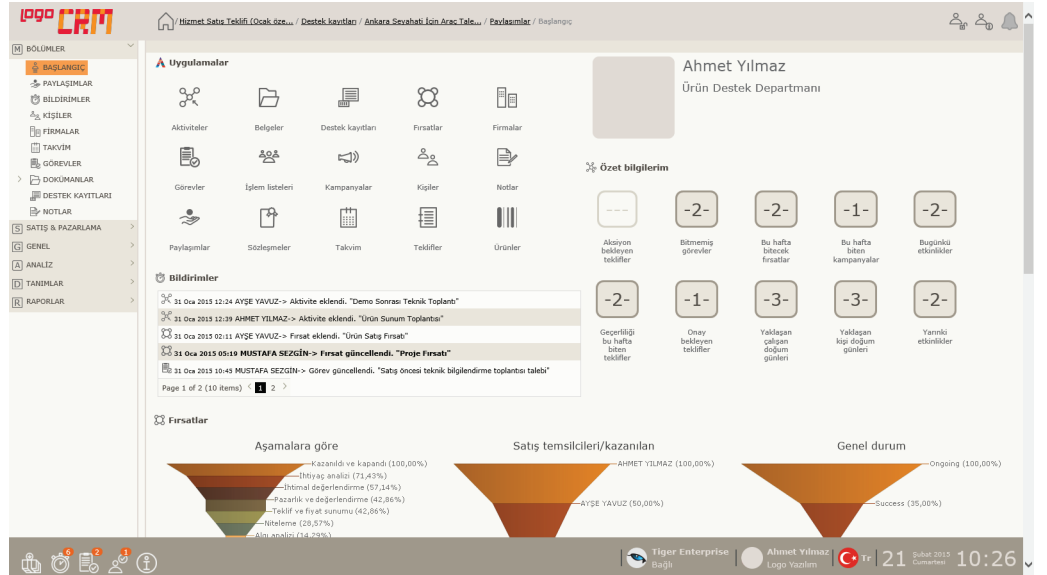
Bilgi teknolojilerinin sağladığı imkanlarla, müşterilerin daha iyi tanınması, ilişkilerin geliştirilmesi ve alınan geri dönüşler doğrultusunda hizmet kalitesinin artırılması, mevcut müşterileri korurken yeni müşteri kazanma imkanını da ortaya koymuştur.

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

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.

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, potansiyel müşterilerle tanıştıkları andan itibaren tüm ön pazarlama faaliyet süreçlerini, soğuk ve sıcak satış süreçlerini ve satış sonrası süreçlerini Logo CRM ile yönetiyor.



MVC mimari ile geliştirilen ve 14 ayrı veritabanı ile çalışabilen Logo CRM, sunduğu ek proje ve modül geliştirmeye açık yapısı ve zengin uygulama alanıyla, şirketlerin müşterileriyle iletişim kurabilme yeteneklerini artırmayı hedefliyor. Logo ERP çözümleriyle kusursuz entegrasyona sahip Logo CRM, farklı ölçeklerdeki şirketler için en uygun CRM çözümünü sunuyor.



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.

Etkin 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.

Detaylı Fırsat Takibi

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.

Hızlı, Kontrollü ve Esnek Teklif Süreçleri

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 veritabanından otomatik olarak yapılan, anlık cari hesap risk limiti ve stok kalan miktarı kontrolleri ile insana bağlı hata oranını minimuma indirebilirsiniz.

Satış Sonrası Süreçler

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.

Müsteri-Belge İlişkilendirme

İstediğiniz 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 belgelerle 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.

Logo CRM SMB

- GO Plus, Netsis Entegre Entegrasyonu
- Maksimum 16 Kullanıcı
- Uyarlanabilirlik
- Satış Sonrası Destek*
- KPI
- Uygulama Ekleme (App Store)*

Logo CRM Enterprise

- GO Plus, Tiger Plus, Tiger Enterprise, j-guar, Netsis Entegre, Netsis Standard2 ve Netsis Enterprise Entegrasyonu
- Sınırsız Kullanıcı
- Uyarlanabilirlik
- İş Akışı
- Satış Sonrası Destek
- KPI
- Uygulama Ekleme (App Store)*

* işaretli modüller opsiyoneldir.

logo