

iScala CRM

iScala CRM

iScala CRM ar Microsoft CRM® atbalstu

Palieliniet tirdzniecības apjomus, sniedziet klientiem augstākā līmeņa pakalpojumus, paātriniet lēmumu pieņemšanu ar iScala CRM (programmatūru klientu attiecību vadīšanai)! iScala CRM, kas darbojas Microsoft Outlook® un Internet vidē, ir viegli lietojama, pielāgojama un uzturama, tā ir integrējama ar iScala vai citu ERP programmatūru un paplašināma, lai attīstītos kopā ar Jūsu uzņēmumu. iScala CRM ir balstīta uz Microsoft CRM, kura funkcionalitāte ir iestrādāta iScala biznesa procesos.

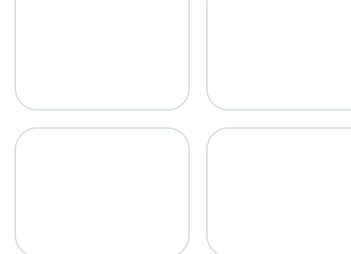
Ar iScala CRM Jūs varat palielināt tirdzniecības apjomus, saīsinot pārdošanas ciklu, uzlabot informācijas pārskatāmību, paātrināt darījumu noslēgšanu ar prospektiem un iespējamajiem partneriem, automatizēt pārdošanas procesus, izveidot cenu piedāvājumus un ievadīt pasūtījumus. Izmantojot divpakāpju pieeju prospektu vadīšanai, Jūs varat palielināt to kvalitāti un nodrošināt, ka Jūsu tirdzniecības personāls saņem tikai labākos prospektus.

Jūs varēsiet sniegt efektīvus, standartizētus pakalpojumus saviem klientiem, balstoties uz kopīgu zināšanu bāzi, savukārt automatizēta maršrutizēšana un virzīšana palīdzēs ātrāk apkalpot šos klientus. Ar iScala CRM izsmeļošajiem pārskatiem ir viegli pieņemt informētus, ātrus lēmumus, tādējādi Jūs varat prognozēt tirdzniecības apjomus, noteikt uzņēmējdarbības aktivitāšu efektivitāti un rezultātus, novērtēt panākumus pārdošanas un pakalpojumu jomā un prognozēt tendences, problēmas un iespējas.

iScala CRM darbojas gan Outlook, gan Internet vidē, tādēļ ar kontaktpersonām, klientiem, prospektiem un iespējamajiem partneriem Jūs varat strādāt tiešsaistē vai ārliņijā. Ar integrēto Pārdošanas un Pakalpojumu funkcionalitāti ir viegli apskatīt, aktualizēt un izplatīt informāciju starp grupām un nodaļām. Svarīgi - iScala CRM ir viegli lietojama, tādēļ Jūsu tirdzniecības personāls darbu ar to var uzsākt ātri.

Visbeidzot, šī programmatūra ir viegli pielāgojama un administrējama, Jūs varat konfigurēt lietotāja interfeisu un darbu plūsmu, izstrādāt uzņēmumam piemērotus risinājumus un pilnveidot tos, lai apmierinātu mainīgās vajadzības. iScala CRM kopā ar Microsoft Office® un iScala ir pareizā izvēle uzņēmumiem, kuri attīstās – tieši Jums!

Vēloties uzlabot standartizāciju un samazinot ieguldījuma izmaksas, daudzi uzņēmumi izmanto komunikācijas izmaksu kritumu un centralizē savas IT sistēmas valsts vai reģionāla mēroga centros. iScala turpina atbalstīt centralizētas instalācijas ar vienu administrācijas rīku un citām iespējām. iScala 2.3 SR2 ir ieviesti daudzi mērogojamības uzlabojumi, kur galvenais no tiem ir pievienotā noklusējuma valoda uzņēmumam un nodrošināta iespēja iScala komponentus, tajā skaitā savienojamības darbplūsmu, izpildīt atsevišķos procesos, kas sadalīti pa procesoriem, kuri darbojas katrs savā atmiņas darba telpā (ievērojami uzlabojot lielāku instalāciju savienojamības veiktspēju).



iScala CRM pārdošanai

Microsoft Outlook klients

Elektroniskais pasts ir galvenais sadarbības rīks mūsdienās, līdz ar to panākumu atslēga ir Jūsu kontaktpersonu vadīšanas stratēģijas integrācijā ar Outlook. Caur Outlook var strādāt gan tiešsaistē, gan ārīnijā, ar klientiem, kontaktpersonām, prospektiem, iespējamajiem partneriem un veikt citas tirdzniecības funkcijas.

Pilnīgs klientu pārskats

Aplūkojiet visu kontaktpersonu un klientu datus un vēsturi, tai skaitā klientu apkalpošanas reģistrus no centrālā biroja.

Informācijas izsūtīšana

Ar integrēto Pārdošanas un Pakalpojumu funkcionalitāti informāciju ir vieglāk nogādāt adresātam.

Prospektu un iespējamo klientu vadība

Ieimportējiet prospektus, automatizējiet to maršrutizāciju un virzīšanu, pārveidojiet prospektus par iespējamajiem klientiem, sekojiet un vadiet tos cauri pārdošanas ciklam.

Pārdošanas procesa vadība

Automatizējiet pārdošanas cikla posmus, lai efektīvi un standartizēti izsekotu un slēgtu pārdošanas darījumus.

Preču katalogs

Izveidojiet preču katalogu ar dažādiem cenrāžiem, mērvienībām, atlaidēm un cenu noteikšanas variantiem.

Pasūtījumu vadība

Cenu piedāvājumi ir viegli pārveidojami par pasūtījumiem, kurus var izmainīt un saglabāt, līdz tie gatavi izsniegšanai un rēķina izrakstīšanai.

Normas

Novērtējiet darbinieku darba rezultātus atbilstoši viņu individuāliem mērķiem.

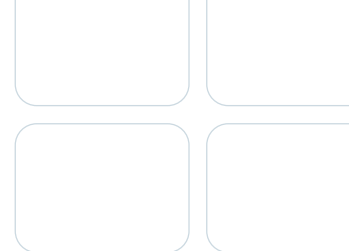
Pārskati

Prognozējiet pārdošanas apjomus, nosakiet galvenos prospektus un klientus, prognozējiet tendences ar spēcīgiem pārskatu rīkiem.

Pārdošanas literatūra

Uzturiet pārskatāmu bibliotēku ar pārdošanas literatūru, kuru var izmantot gan tiešsaistē, gan ārīnijā.

Teritoriju pārvaldība



Izveidojiet pārdošanas teritorijas un vadiet teritoriālās norises ar darbu plūsmas noteikumiem un pārskatiem.

Konkurentu dati

Analizējiet konkurentu darbības rezultātus un uzturiet bibliotēku ar materiāliem par konkurentu darbībām.

Sarakste un vēstuļu apvienošana

Izveidojiet un nosūtiet e-pasta vēstules, lietojot saskaņotus paraugus iespējamo un esošo klientu grupām. Rakstiet un nosūtiet paziņojumus, izmantojot Microsoft Word.

iScala CRM Pakalpojumi

Sūdzību izskatīšana

Izskatiet un atrisiniet klientu apkalpošanas laikā radušās sūdzības. Vadiet sūdzību izskatīšanu no centrālā biroja.

Pilnīgs klientu pārskats

Aplūkojiet visus klientu, kā arī pārdošanas un pasūtījumu datus, lai identificētu galvenos klientus un labāk izprastu klientu īpašās vajadzības.

Automatizēta maršrutizācija un virzīšana

Darba plūsmas noteikumi ļauj automatiski maršrutizēt pakalpojumu pieprasījumus un sūdzības starp personālu vai virzīt tos atkārtotai izskatīšanai.

Pārskatāma informācijas bāze

Ievietojiet informatīvus rakstus un citu svarīgu pamatinformāciju pārskatāmā bibliotēkā.

Pakalpojumu līgumi

Ar iScala CRM var viegli sastādīt un uzturēt pakalpojumu līgumus. Pēc lēmuma pieņemšanas, automatiski tiek atjaunināti attiecīgā līguma dati.

Automātiskas atbildes e-vēstule

Automātiskas atbildes ar e-vēstules palīdzību uz klientu pieprasījumiem.

E-pasta pārvaldība

Uzturiet ar klientiem saistītas sarakstes precīzu reģistru, automatiski izsekojot klientu e-vēstulēm un saistot tās ar attiecīgajiem klientu kartotēkas datiem.

iScala CRM integrēšana

Pārdošanas un Pakalpojumu funkcionalitāte

Pārdošanas un Pakalpojumu funkcionalitāte ir cieši integrētas, līdz ar to informācija kļūst viegli pieejama visā uzņēmumā.

Microsoft Outlook klients

Tirdzniecības personāls var izmantot Microsoft Outlook, lai strādātu tiešsaistē vai ārējā ar piekļuvi kontaktpersonām, klientiem, prospektiem un iespējamajiem klientiem, kā arī citām tirdzniecības funkcijām.

Microsoft Office

Integrācija ar Microsoft Office ļauj lietotājiem izdrukāt ziņojumus, lietojot Microsoft Word Mail Merge, kā arī eksportēt datus uz Microsoft Excel.

iScala

iScala CRM var lietot atsevišķi vai arī kā iScala programmatūrā integrētu moduli. Klienta dati tiek sinhronizēti ar klienta datiem Pārdošanas virsgrāmatā gan tiešsaistē, gan ārējā un datu sinhronizācija notiek tiešsaistes laikā. Strādājot ar iScala CRM, klientu datus, tai skaitā apmaksas noteikumus, piegādes termiņus un citus datus, var pieprasīt no iScala Pārdošanas virsgrāmatas klientu kartotēkas. Strādājot ar iScala CRM, Jūs varat redzēt preces no iScala Krājumu vadības preču kartotēkas un mainīt to informāciju. Programmatūrā iScala CRM pārdevēja dati tiek aktualizēti ar statistikas datiem, kas saņemti no iScala.

Trešo personu lietojumprogrammas

iScala CRM funkcionalitāti var integrēt ar trešo personu programmatūrām un pakalpojumiem Internetā.

iScala CRM ir izstrādāta mazu un vidēju uzņēmumu vajadzībām. iScala CRM piegādi un ieviešanu, kas ietver praktisku palīdzību uzstādīšanā un uzturēšanā, kā arī padziļinātu apmācību un informātīvus materiālus, var veikt ar mūsu sertificēto partneru palīdzību.

Jūsu ieguvumi

- Labāka pārdošanas cikla pārskatāmība
- Labāka prospektu kvalitāte un ātrāka darījumu noslēgšana
- Visa ar klientiem un aktivitātēm saistītā informācija tiek uzglabāta vienuviet. Jums ir pilnīgs pārskats par saviem klientiem!
- Programmatūra ir integrēta ar Microsoft Outlook un Microsoft Office – nepieciešams mazāks laika patēriņš e-pastam, pārskatus var eksportēt uz Excel.
- Pārskatus var sastādīt ātri un viegli, vairāk kā 130 standarta pārskati, kā arī iespēja izveidot savus pārskatus.
- Jūsu tirdzniecības personālam tā patiks! Šai programmatūrai nepieciešama minimāla apmācība, tās interfeiss ir ļoti līdzīgs Outlook. Tāpēc, lietojot iScala CRM, gala lietotāji to apgūs ātri un varēs izmantot darbam jau pēc dažām nedēļām.
- Tā ir viegli pielāgojama, nodrošinot Jūsu uzņēmumam specifiskās tirdzniecības prasības.
- Integrējama ar iScala, tāpēc – ja esat iScala klients, Jums nav jāpatērē laiks datu dubultam ievadam, bet Jūs varat pievērsties klientu attiecību norišu pilnveidošanai.
- Integrācija ar iScala nodrošina pieeju iScala Pārdošanas pasūtījumu apstrādes funkcionalitātei, tai skaitā preču atlikumu pārskatāmībai, valūtas kursiem, PVN uzskaites un citiem noteikumiem.

Īsumā – iScala CRM palīdzēs Jums samazināt izmaksas, palielināt ieņēmumus, paaugstināt klientu apmierinātību un pastāvīgi gūt pozitīvu pieredzi, Jūsu klientiem sadarbojoties ar Jūsu uzņēmumu.

EPICOR®

Worldwide Headquarters

18200 Von Karman Avenue,
Suite. 1000
Irvine, California 92612 USA
Toll Free: +1.800.999.1809
Phone: +1.949.585.4000
www.epicor.com

Europe, Middle East and Africa

No. 1 The Arena
Downshire Way
Bracknell, Berkshire RG12 1PU
United Kingdom
Phone: +44.0.1344.468.468
Fax: +44.0.1344.468.010

Latvia

Epicor Software Latvija SIA
Dzelzavas iela 120G
Rīga LV-1021
Latvija
Phone: +371 67549497
Fax: +371 67549498