

CRM 9000 - korzyści

Oszczędność Czasu

CRM9000 gromadzi komplet informacji o Kliencie i wszelkich z nim relacjach. Mając odpowiednie informacje pod ręką pracownicy więcej czasu mogą przeznaczyć na czynności bezpośrednio związane z obsługą klienta, a mniej na wyszukiwanie potrzebnych danych. Realizowane jest to w systemie poprzez skrócenie czasu dostępu do danych, ich centralne przechowywanie, zachowanie logicznych powiązań oraz odpowiednio skuteczne mechanizmy wyszukiwania i sortowania.

Racjonalność Działań

CRM9000 umożliwia identyfikację najbardziej dochodowych Klientów, do których można następnie skierować odpowiednie działania firmy. Można także uzależniać inwestycje w Klientów od przynoszonych przez nich dochodów i posiadanego potencjału rozwojowego. System informuje o dokonanych przez Klientów zakupach i płynności dokonywanych płatności. CRM9000 pozwala również na racjonalną ocenę sytuacji sprzedaży od strony produktów oraz działów i osób.

Redukcja kosztów

CRM9000 pozwala na redukcję kosztów. Jednym z wielu przykładów jest np. redukcja kosztów kampanii marketingowych poprzez umożliwienie precyzyjnego określenia grupy docelowej np. mniejsza pracochłonność, niższy koszt materiałów reklamowych. Innym przykładem może być np. zmniejszenie kosztów powstałych w wyniku błędów spowodowanych brakiem koordynacji działań np. wielokrotne kontakty z tym samym Klientem dokonywane przez różne osoby z użyciem różnych mediów.

Satysfakcja Klienta

CRM9000 zapewnia, iż wszystkie działania firmy dotyczące Klienta są synchronizowane, gdyż wiedza dotycząca Klienta dostępna jest wszystkim uczestnikom procesu jego obsługi. Niezależnie od stosowanego kanału informacji otrzymuje on jednolity przekaz. W umyśle Klienta umacnia się przekonanie, iż firma zna jego potrzeby i wymagania. Zastosowana metodyka powoduje, iż firma w krótszym czasie reaguje na zgłoszenia Klienta, a reakcje są w pełni skoordynowane i kompetentne.

Większa Skuteczność

CRM9000 umożliwia analizę przeszłych zdarzeń oraz zachowań Klientów. Dla dobra przyszłych działań można więc wykorzystać sukcesy i porażki z przeszłości. Analiza dotychczasowego cyklu sprzedaży pozwala zaplanować jego optymalny przebieg w przyszłości. Wnioski wyciągane na podstawie zakończonych akcji marketingowych umożliwiają prowadzenie coraz skuteczniejszych działań.

Nowe możliwości

CRM9000□reprezentuje najwyższy poziom rozwiązań zarówno pod kątem technologicznym jak i przyjętej koncepcji. Elastyczność systemu sprawia, iż jego użytkownik samodzielnie może rozszerzyć zakres realizowanych funkcji i gromadzonych danych. Dopisek Web Edition oznacza, iż system jest dostępny dla uprawnionej osoby w każdym miejscu świata i o dowolnej porze.