



PRONET
 RAČUNALNIŠKI INŽENIRING

PRO
CRM

Upravljanje odnosov s strankami

spletno orodje
 za učinkovito poslovanje s strankami

Izberi prihodnost!

Ljubljanska cesta 24 b
 4000 Kranj
 Slovenija

T: + 386 (0)4 2 800 800
 F: + 386 (0)4 2 800 860
 info@pronet-kr.si
 www.pronet-kr.si

ORACLE PARTNER

Ko podatek postane informacija.

PRONET
 RAČUNALNIŠKI INŽENIRING



PRO CRM

ProCRM nudi več!

Gradite, negujte in izboljšujte odnose z vašimi strankami s pomočjo ProCRM!

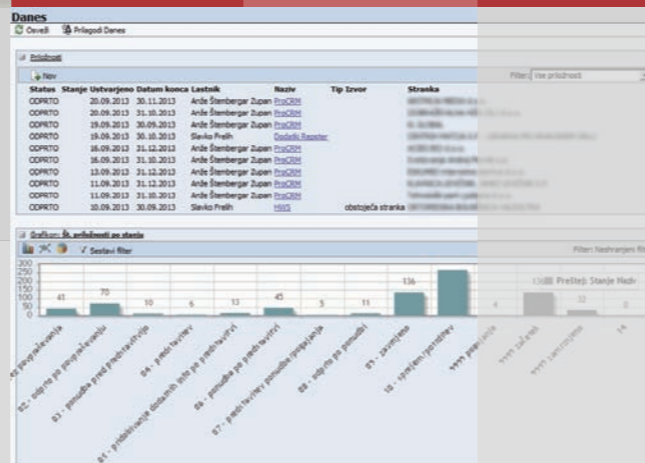
Cilj CRM orodja je podpora vsem poslovnim procesom v podjetju, ki omogočajo rast vašega odnosa s stranko, njeno zadovoljstvo in zaupanje. Podjetje PRONET Kranj iz Slovenije si je sledenje tem vrednotam zadalo kot glavno vodilo pri razvoju spletne rešitve ProCRM in je ponosno, da svojim partnerjem lahko ponudi rešitev, ki je namenjena tako podpori trženja, prodaje, kot tudi po-prodajnim aktivnostim in servisiranju strank.

Stranka kot posameznik

Gradnja lojalnosti strank vključuje razumevanje in prepoznavanje različnih novosti strank in uporabo teh informacij za oblikovanje različnih pristopov poslovanja z različnimi strankami. Da lahko podjetje to doseže, mora natančno vedeti, kdo so stranke, ne le kot skupine strank ali segmenti, temveč, kdo je stranka kot posameznik.

Učinkovitejše trženje

- orodje za pošiljanje masovne e-pošte je del same rešitve ProCRM, kar pomeni, da imate na enem mestu vse podatke o številu odprtih sporočil, času odpiranja, ogledov povezav, posledično pa veliko boljše izhodišče za nadaljnjo komunikacijo (npr. po poslanem emailu pokličete samo tiste naslovnike, za katere veste, da so sporočilo prebrali; če v sporočilo vstavite povezave oz. slike izdelkov, veste tudi, za kateri produkt se stranka najbolj zanima);
- omogočena vam je segmentacija strank po različnih kriterijih, kar vam prinaša večji fokus - če želite npr. preklicati vse stranke, s katerimi se niste slišali več kot tri mesece.



Prodaja in vodenje, podprta z informacijami

- vse podatke o (potencialnih) strankah imate zbrane na enem mestu, kjer poleg splošnih in kontaktnih podatkov vidite tudi vse pretekle dogodke, ki so vezani na posamezno stranko - informacije, ki jih sicer vsak prodajnik vodi zase, tako v trenutku postanejo vidne vsem, ki jih potrebujejo - kadarkoli in kjerkoli;
- z integracijo z IP telefonijo dosežete, da ne zgrešite nobenega telefonskega klika več, hkrati pa vsak dogovor avtomatično zabeležite v sistem;
- oblikujete lahko različna poročila, kot so pregled uspešnosti prodajnega osebja, odprte reklamacije, ipd., pridete pa lahko tudi do odgovorov na vprašanja, kot je npr. „koliko časa je določen prodajnik v zadnjih treh mesecih porabil za marketing artikla A?“;
- in številne druge funkcionalnosti, med katerimi je npr. t.i. servisni portal, ki vam olajša komunikacijo s strankami (sporočanje reklamacij, želja, itd., ki se beležijo neposredno v CRM sistem).

Prepričajte se sami:

„Sistem Pro CRM z veseljem priporočamo vsem tistim podjetjem, ki želijo učinkovito orodje za kontrolo prodajnih in marketinških procesov, preko katerih lahko bistveno povečajo zadovoljstvo strank nad ponujenimi storitvami in se učinkovito diferencirajo od ostale konkurence na trgu.“

Janez Vengušt, direktor, CITY EXPRESS d.o.o.