

CRM - Customer Relationship Management

SISTRADe CRM REPORTS

Possibilité de visualiser des cartes et de rapports divers des ventes, gestion commerciale et de gestion de la relation client.

- :: Comptes
- :: Comptes et adresses
- :: Comptes et Contacts
- :: Contacts et adresses
- :: Comptes et de la communication récente
- :: Comptes et les opportunités de vente
- :: Détails Comptes
- :: Plaintes
- :: Développement chiffre d'affaires réel/estimée
- :: Rapport des plaintes
- :: Déclaration annuelle des prévisions
- :: Liste des clients ABC
- :: Analyse de la performance trimestrielle
- :: Comptes et adresses des fournisseurs
- :: Rapport d'occurrences par le client
- :: Nouveaux clients par vendeur
- :: Changement de clients entre les vendeurs



Sistrade CRM (Customer Relationship Management) est, de nos jours, un outil essentiel pour une entreprise qui cherche à soulever les paramètres de qualité en termes de relation client. La grande compétitivité et, très souvent la récession, oblige les entreprises à s'adapter et à rechercher une méthode de renforcement de la relation avec leurs clients afin de non seulement maintenir la relation existant, mais aussi pour l'améliorer, et qui plus est, d'identifier et de mettre l'accent sur les clients les plus importants - que, conformément au Principe de Pareto, 20% des clients de l'entreprise représentent 80% du chiffre d'affaires - en augmentant les gains et de favoriser une relation de confiance et de loyauté.

En plus de l'accent mis sur les clients déjà existants, CRM Sistrade fournit également aux entreprises des outils pour l'étude de marché, permettant la gestion des clients potentiels, de nouvelles offres et de leurs résultats, et d'étudier les raisons qui ont conduit à l'approbation ou le rejet de l'offre, donc mettre en œuvre une amélioration continue dans le processus de vente, faire en sorte que les erreurs ne se répètent pas et obtenir la rétroaction des clients qui pourraient être utiles à l'avenir.

Un portefeuille de clients satisfaits a un impact immédiat sur la société, car elle implique des rendements plus élevés à la société par le client et, par conséquent, l'augmentation du volume des ventes, le volume des commissions liées aux vendeurs, la diminution des plaintes et l'amélioration de la production processus en augmentant l'efficacité.

L'objectif principal du module CRM Sistrade est de fournir les outils nécessaires pour l'entreprise afin de couvrir tous les points de satisfaction de la clientèle, permettant au client de travailler non seulement dans un plus engagés, mais surtout d'une manière plus intelligente, en fournissant toutes les informations nécessaires juste à temps.



Calendrier

Gestion des événements (réunion, voyage d'affaires, etc) qui sont soit prévue ou avec une périodicité définie. Le but d'événements consiste à définir les activités à réaliser avec un client donné, sur une période de temps donnée. Consultation des événements par jour, semaine ou mois pour chaque utilisateur.

Comptes

Possibilité de fournir une estimation du chiffre d'affaires avec les objectifs fixés en fonction de certains paramètres tels que l'année, le vendeur, client, type de produit, élément et d'autres, qui peut être défini par le montant de la vente ou la valeur des ventes.

Tableau de Bord

Il est l'outil administratif supérieur qui permet une vue rapide de tout l'environnement de l'entreprise. Il permet un accès facile à l'information clé de l'entreprise dans un format facile, rapide et surtout de façon brève, de sorte que les décisions peuvent être prises avec le minimum de risques possibles, liés à une étude précédente et avec le faible niveau d'incertitude.

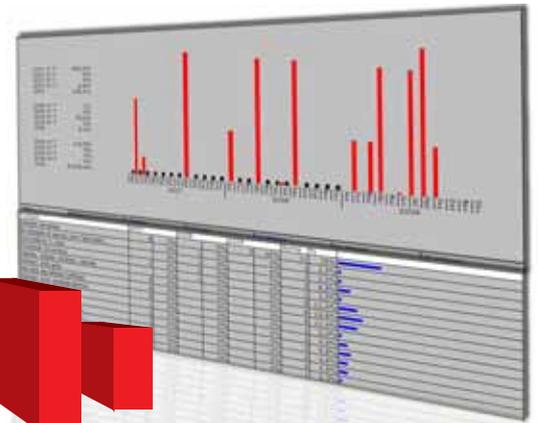
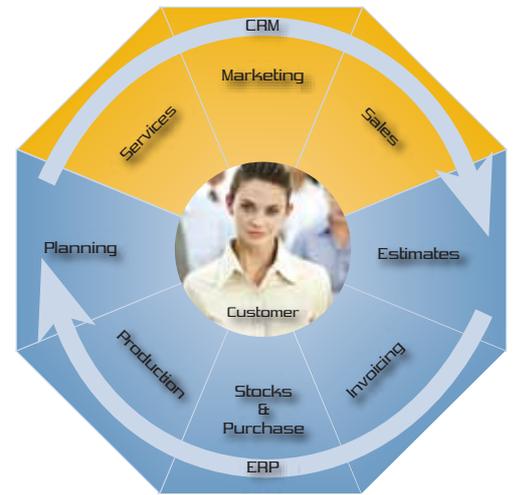
Devis, commandes, ordres de fabrication, facturation, les plaintes, disponibles sous une forme résumée, est l'information présenté dans le Tableau de Bord CRM Sistrade.

Opportunités de Vente

L'utilisateur peut gérer toutes les occasions d'affaires ou peut insérer les nouvelles opportunités avec tous les détails pertinents, suivre le développement de l'entreprise avec ses changements de statut et à effectuer des requêtes.

Service Après-vente

Toutes les entreprises qui souhaitent se différencier du reste, devrait établir des normes de haute qualité. Les plaintes constituent l'un des facteurs à prendre en considération dans la recherche de ces niveaux. Module CRM Sistrade permet à l'utilisateur de gérer les plaintes dans l'entreprise, en fournissant tous les détails pertinents dans le but d'arrêter des situations anormales de se produire, par le biais de l'amélioration du processus de production. Un processus de production plus efficace est le résultat d'une baisse du coût du produit et, par conséquent, rend une entreprise plus compétitive.



Modules de l'ERP | MIS Sistrade® PRINT solution:

- :: Devis et Gestion Commerciale
- :: Gestion Financière
- :: Gestion Ressources Humaines
- :: Gestion d'Immobiliser
- :: Gestion de Stocks et D'Achats
- :: SCADA & SFC
- :: Mobile Picking
- :: Scheduling
- :: Ebusiness
- :: JDF/CIP4
- :: Balanced Scorecards
- :: Entretien de L'équipement
- :: Contrôle Qualité
- :: Mobile Business

Sistrade® Solutions pour l'industrie de:

- :: Imprimerie Offset
- :: Imprimerie Journaux
- :: Imprimerie D'Étiquettes
- :: Imprimerie Emballage Rigide
- :: Imprimerie Emballage Flexible
- :: Imprimerie Numérique
- :: Imprimerie Formulaires
- :: Imprimerie Enveloppes
- :: Imprimerie Éditorial
- :: Industrie Textile
- :: Services

