

Sprzedaż i CRM

CRM dla handlowca - zwiększaj zyski, zastosuj nowoczesne narzędzie dla działu sprzedaży

Ewidencja kontaktu z Klientem

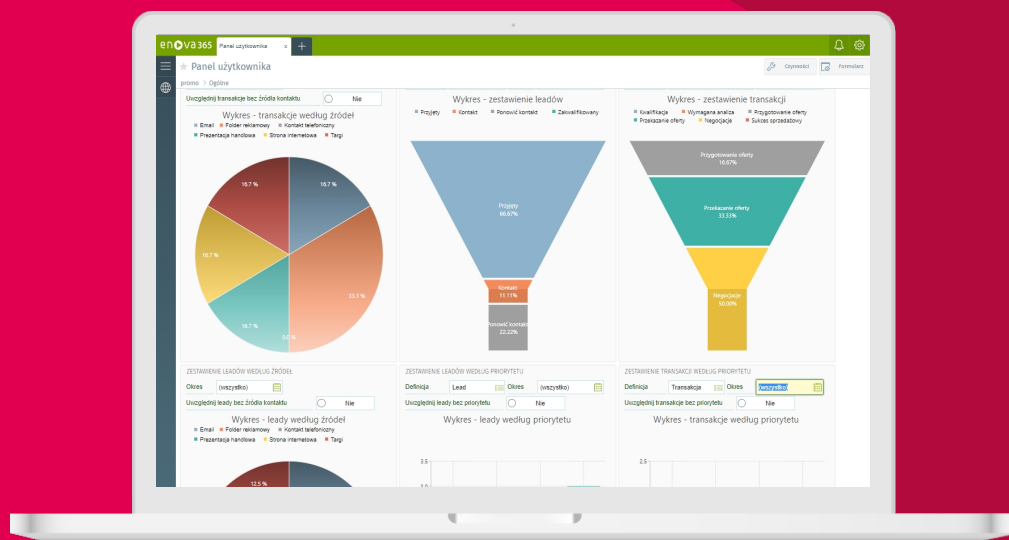
enova365 pozwala na tworzenie raportów dotyczących historii kontaktów z konkretnym Kontrahentem. Oprogramowanie zawiera gotowe wzorce, które możesz modyfikować według potrzeb Twojej Firmy.

Pulpit kontrahenta

Możesz dać dostęp do zamówień swoim Klientom. Dzięki temu będą mogli sprawdzić swoją historię zamówień oraz pobierać faktury.

Obsługa lejka sprzedażowego

enova365 przeanalizuje lejek sprzedażowy za Ciebie. Dzięki temu łatwiej będziesz podejmować decyzje, dostosujesz komunikat do konkretnej grupy Klientów. Będziesz mieć pewność z jakiego źródła firma pozyskuje najwięcej Klientów.



Handlowcy dużą część swojej pracy spędzają poza biurem, w trasie lub na spotkaniach z Klientami. Z myślą o nich enova365 stworzyła rozwiązania dla sprzedaży i CRM, które pomagają w codziennej pracy. W jednym miejscu zgromadzone są dane pozwalające na skuteczną organizację pracy w firmie. Co więcej, dostęp do nich jest możliwy z urządzeń mobilnych, aby móc je analizować nawet w podróży.

Funkcjonalności enova365 CRM

- kontrahenci,
- zadania i zdarzenia,
- kampanie,
- korespondencja seryjna,
- obsługa leadów,
- poczta CRM.

Raporty i forecasty

Obszar Sprzedaż i CRM pozwala na generowanie licznych raportów. Są one zdefiniowane już w podstawowej wersji programu. Ty wybierasz które dane wymagają analizy, system generuje odpowiedni wykres.

Harmonogram i obsługa procesów

Dzięki usprawnieniom CRM możesz automatycznie wysłać powiadomienia np. o niezapłaconych fakturach – za pomocą poczty e-mail lub SMS. CRM umożliwia także kodowanie urządzeń przy pomocy kodów kreskowych.

Aplikacja mobilna

enova365 dostępna jest w wersji Multi w wersji okienkowej, dla urządzeń z ekranami dotykowymi lub jako aplikacja dla systemu Android. Od teraz masz dostęp do osobistego asystenta, który wystawi dokumenty handlowe, pozwoli zaplanować kolejne spotkanie z Klientem oraz przeanalizuje aktualny cennik i naliczy Kontrahentowi rabat.

Przedstawiciel Handlowy

enova365 Przedstawiciel Handlowy to nowoczesne narzędzie wspierające pracę handlowca poza siedzibą firmy. Aplikacja łączy w sobie najbardziej przydatne funkcje systemu enova365 i jest dostępna na urządzeniach mobilnych: notebookach i smartfonach. Przedstawiciel Handlowy pozwala na budowanie stabilnych relacji z Klientem oraz daje dostęp do pełnej historii kontaktów.

Sprawdź, co zyska Twoja firma dzięki wdrożeniu enova365

1



pracę z dowolnego miejsca

2



zdalne monitorowanie realizacji zamówień

3



rejestrację zadań i zdarzeń w dowolnym momencie

4



dostęp do danych w czasie rzeczywistym

5



elastyczność i konfigurowalność pod wymagania Twojej firmy

6



synchronizację z zadaniami z kalendarzem google

System enova365 uporządkował działania firmy stając się jednocześnie narzędziem do nowoczesnego zarządzania przedsiębiorstwem.

Marcin Sobolewski
KACZKAN Zakład Produkcji Drzewnej