

SalesLogix Auto – CRM for the Auto Industry

Η πρώτη ολοκληρωμένη σουίτα CRM, για τον χώρο του αυτοκινήτου είναι εδώ. Βασισμένη στην καταξιωμένη διεθνώς πλατφόρμα **SalesLogix**, της εταιρίας Sage plc, η εφαρμογή Auto που έχει αναπτυχθεί από τη **Mercator**, καλύπτει όλες τις ανάγκες διαχείρισης των πελατειακών σχέσεων μιας εταιρίας εμπορίας αυτοκινήτων, από τη διαχείριση των διελεύσεων της έκθεσης, μέχρι τη διαχείριση των παραπόνων και βλαβών

SalesLogix Auto

Χρήση σε :

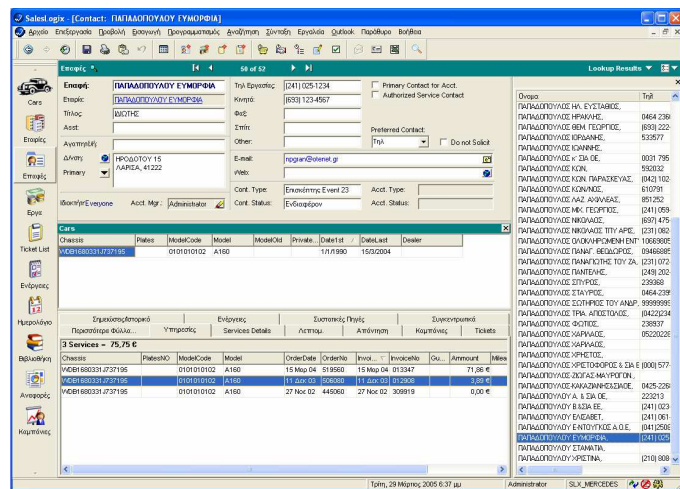
- Marketing
- Πωλήσεις
- Υποστήριξη
- Εξυπηρέτηση

Διαχείριση :

- Πελατολογίου, εταιρικού και ιδιωτών
- Αυτοκινήτων
- Δικτύου Αντιπροσώπων, Dealers και Συνεργείων
- Διελεύσεων Έκθεσης
- Διελεύσεων Συνεργείου
- Επικοινωνίας με Πελάτες μέσω Φαξ, E-mail και Επιστολής
- Προσωποποιημένης Επικοινωνίας
- Ενεργειών και Ιστορικού Ενεργειών
- Έντυπου υλικού, δειγμάτων και δώρων
- Ευκαιριών πωλήσεων
- Διαδικασιών πωλήσεων

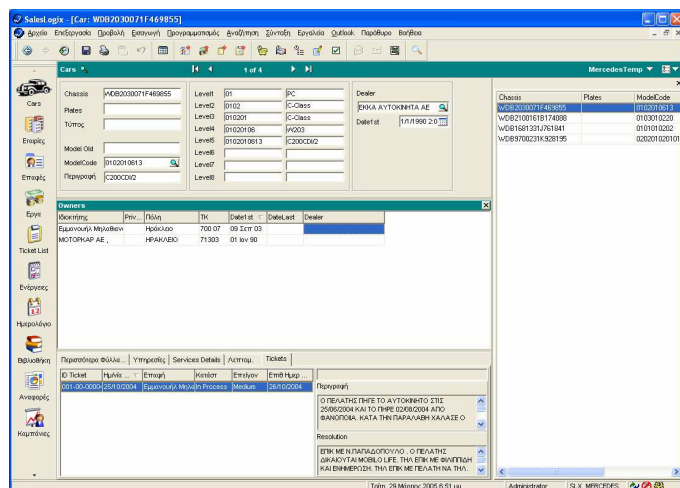
Διαχείριση πελατολογίου

Συγκεντρώστε το πελατολόγιό σας, πραγματικό και δυνητικό, σε μια ενιαία βάση διαχείρισης πελατών. Αναζητήστε τα στοιχεία ενός ή περισσότερων πελατών με απλά ή σύνθετα κριτήρια. Αποθηκεύστε τα κριτήρια αναζήτησης και ενεργοποιήστε τα ανά πάσα στιγμή, ώστε να επιλέξετε τις επαφές που επιθυμείτε και τρέξετε εκστρατείες προώθησης, καταγραφής στοιχείων ικανοποίησης κοκ



Διαχείριση Αυτοκινήτων

Οργανώστε τη βάση των αυτοκινήτων σε μια ενιαία βάση. Εντοπίστε τα αυτοκίνητα που σας ενδιαφέρουν με απλά ή σύνθετα κριτήρια. Βρείτε τους ιδιοκτήτες των επιλεγμένων αυτοκινήτων και εκτελέστε τις προωθητικές ενέργειες που έχετε σχεδιάσει



Λειτουργίες

- Ολοκλήρωση με Outlook και Lotus Notes
- Αναζητήσεις στοιχείων και ομαδοποιήσεις
- Προβλέψεις πωλήσεων
- Στατιστικές Αναφορές
- Dashboards

Πλεονεκτήματα - Ωφέλη

- Ολοκλήρωση των διαδικασιών Marketing, Πωλήσεων, Υποστήριξης σε μία εφαρμογή
- Συνολική και ομοιογενής άποψη του πελάτη από όλη την εταιρία με συνέπεια διαμόρφωση εταιρικής και τεκμηριωμένης στάσης απέναντι στον πελάτη
- Πλήρης διαχείριση του κύκλου Πελάτη – Αυτοκίνητο – Διανομέας κατά τη διαδικασία της Πώλησης και κατά τη διαδικασία Εξυπηρέτησης
- Τμηματοποίηση των πελατών με κριτήρια αυτοκινήτου και στόχευση για αύξηση της πιστότητας στην εταιρία και αύξηση των πωλήσεων – Cross Selling
- Οργάνωση χρόνου, συγχρονισμός ενεργειών Ομάδας Πωλήσεων, Marketing, Υποστήριξης και αύξηση παραγωγικότητας

Για Περισσότερες Πληροφορίες επισκευθείτε την Διεύθυνση :

<http://www.sagecrmsolutions.com/products/sagesaleslogix>

Εκστρατείες Προώθησης

Σχεδιασμός εκστρατειών προώθησης που αποτελούνται από πολλά βήματα, που ενεργοποιούνται αυτόματα ή όχι και υλοποιούνται από διάφορους χρήστες (workflow). Επιλογή πελατών με κριτήρια αυτοκινήτων (πχ μοντέλο, ημερομηνία 1^{ης} κυκλοφορίας κλπ), και εκτέλεση των εκστρατειών προώθησης. Καταγραφή της επικοινωνίας, καταχώρηση της ανταπόκρισης του πελάτη και εξαγωγή δείκτη αποτελεσματικότητας εκστρατείας

Διελεύσεις Έκθεσης

Καταγραφή των στοιχείων των διελεύσεων έκθεσης, ονοματεπώνυμο, διεύθυνση, τηλέφωνα, στοιχεία ενδιαφέροντος κλπ. Δημιουργία, εκτύπωση και αποθήκευση προσφορών. Διαχείριση των διελεύσεων ανάλογα με το ενδιαφέρον και χρήση σε εκστρατείες προώθησης

Διελεύσεις Συνεργείου

Διαχείριση διελεύσεων συνεργείου για κάθε πελάτη, αυτοκίνητο. Άμεση πληροφόρηση των χρηστών για το ιστορικό των βλαβών, των συντηρήσεων κλπ

Υποστήριξη Πελατών

Καταχώρηση θεμάτων υποστήριξης, παραπόνων, ερωτημάτων κλπ πελατών και υποψηφίων πελατών. Συσχετισμός θεμάτων με τον πελάτη, το αυτοκίνητο και το δίκτυο εξυπηρέτησης. Ταξινόμηση των προβλημάτων και προβολή τους ανά κατηγορία προβλήματος, ανά χρήστη κλπ. Χρονομέτρηση και κοστολόγηση εργασιών ανά θέμα τεχνικής εξυπηρέτησης.

Διαχείριση ανακλήσεων

Διαχείριση όλων των επικοινωνιών και προσκλήσεων των ανακλήσεων. Άμεση προβολή και επανεκτύπωση των εκκρεμοτήτων, καταγραφές αποτελεσμάτων.

Διαχείριση Εκστρατειών για καταγραφή στοιχείων Ικανοποίησης και δημιουργία δεικτών CSI

Επιλογή πελατών, τρέξιμο εκστρατειών καταγραφής στοιχείων ικανοποίησης, με την βοήθεια ειδικών φορμών που ενσωματώνουν κείμενο υπαγόρευσης, προεπιλογές απαντήσεων, και διαδρομή ερωτημάτων ανάλογα με τις απαντήσεις του πελάτη (workflow)

Αναφορές

Ενσωμάτωση πλήθους αναφορών, όπως κατάλογοι πελατών, στατιστικά θεμάτων τεχνικής υποστήριξης ανά χρήστη, ανά κατηγορία κοκ, προεπισκόπηση, εκτύπωση, εξαγωγή αρχείου κλπ

Ολοκλήρωση με υπάρχουσα μηχανογραφική υποδομή

Σχεδιασμός αμφίδρομου συγχρονισμού μεταξύ του SalesLogix Auto και της υπάρχουσας υποδομής (ERP, εμπορικές εφαρμ. κλπ), για τη διατήρηση της ακεραιότητας της πληροφορίας

Mercator Ltd

Καραϊσκάκη 31, 16342, Ηλιούπολη, Τηλ 210 99 32 127, Φαξ 210 99 65 840,

Web : www.mercator.gr, E-mail : sales@mercator.gr