

ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

SalesManager 5.5



Εγκρίθηκε από:

SalesManager Hellas

12 Σεπτεμβρίου 2006

Έκδοση 4.0

Τελικό: 12-09-06

SalesManager Hellas

Αθήνα , Ελλάδα

Πίνακας Αλλαγών

| <u>Έκδοση</u> | <u>Αρ. Αρχείου</u> | <u>Ημερομηνία</u> | <u>Περιγραφή</u> | <u>Συντάκτης</u> |
|---------------|--------------------|-------------------|------------------|------------------|
| 1.0 | ΕΓΧ0003-0S | 12-09-06 | Τελικό | S.M. |
| 1.1 | ΕΓΧ0003-0S | 12-09-06 | Τελικό | S.M. |
| 2.0 | ΕΓΧ0003-0S | 12-09-06 | Τελικό | S.M. |
| 3.0 | ΕΓΧ0003-0S | 12-09-06 | Τελικό | S.M. |
| 4.0 | ΕΓΧ0003-0S | 12-09-06 | Τελικό | S.M. |

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Τι μπορώ να κάνω με το SalesManager ;

Να έχετε πλήρη την πληροφορία αναφορικά με τους πελάτες σας

Να διαχειρίζεστε επαφές (πρόσωπα) μέσα σε μια επιχείρηση πελάτη

Να έχετε πλήρη την πληροφορία σχετικά με τις ενέργειες πωλήσεων

Να παρακολουθείτε όλες τις Ευκαιρίες Πωλήσεων

Να παρακολουθείτε και συντονίζετε το καθημερινό πρόγραμμα της ομάδας πωλήσεων σας

Να δημιουργείτε και να παρακολουθείτε ενέργειες marketing

Να διατηρείτε εμπλουτισμένες πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα σας

Να παρακολουθείτε τις Παραγγελίες σας

Να παρακολουθείτε τα συμβόλαια και τις συμβάσεις

Να υλοποιείτε διαδικασίες συγχώνευσης αλληλογραφίας

Να βλέπετε και συγχρονίζετε τα email σας με το email agent που ήδη χρησιμοποιείτε

Να δημιουργείτε account plans για την καλύτερη παρακολούθηση όλων των ενεργειών.

Να συντηρείτε ένα σύστημα αρχειοθέτησης και διαχείρισης εγγράφων

Να οργανώνετε την ομάδα πωλήσεων

Να δημιουργείτε εύκολα και γρήγορα αναφορές και περιλήψεις

Τι μπορώ να κάνω με το SalesManager ;



Το SalesManager είναι ένα σύγχρονο, εξελιγμένο και ολοκληρωμένο **Σύστημα Διαχείρισης Πελατών (CRM)** που σκοπό έχει να υποστηρίξει τις διαδικασίες πωλήσεων, Τεχνικής Εξυπηρέτησης και Marketing της επιχείρησής σας. Το SalesManager σας επιτρέπει να καλύψετε όλο τον κύκλο των πωλήσεων από μια επίσκεψη πελάτη μέχρι την παραγγελία με ένα δομημένο εύκολο στην μάθηση τρόπο.

Η λύση SalesManager 5.0 βασίζεται στο λογισμικό ανάπτυξης SMS RAD Framework πατέντα της SalesManager b.v. , λειτουργεί σε περιβάλλον Windows με σχεσιακή βάση δεδομένων MS SQL ή Oracle ή Sybase και είναι μια πλήρως ανοικτής αρχιτεκτονικής εφαρμογή. Έχει ήδη εγκατασταθεί και λειτουργήσει επιτυχώς σε περισσότερες από 500 επιχειρήσεις κάθε κλάδου στην Ευρωπαϊκή Αγορά υποστηρίζοντας πολλαπλές γλώσσες (Ολλανδικά, Αγγλικά, Ισπανικά, Ελληνικά κ.α.). Αναφέρονται ενδεικτικά οι : **Heinz, Golden Tulip, Opel, Philips, MAN, Krohne**

Με το SalesManager μπορείτε :

Να έχετε πλήρη την πληροφορία αναφορικά με τους πελάτες σας

Σε ένα πελάτη μπορείτε να έχετε πληροφορίες για:

- Βασικές λεπτομέρειες (ονόματα , διευθύνσεις, τηλέφωνα, fax, email, website)
- Ενέργειες (τηλεφωνικές κλήσεις, επισκέψεις, ανταποκρίσεις, συναντήσεις)
- Προϊόντα σας πουλημένα στον πελάτη
- Προϊόντα που έχει πουλήσει ο ανταγωνισμός στον πελάτη
- Παραγγελίες που έχουν διεκπεραιωθεί
- Ανοικτές ευκαιρίες για πωλήσεις (βλ. λεπτομέρειες παρακάτω)
- Σχέσεις με άλλες εταιρίες (μητρικές, θυγατρικές, holding)
- Την ανάμιξη των υπαλλήλων σας με τον πελάτη (π.χ. account manager, πωλητής, τεχνικός)
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί (επιστολές, αναφορές, emails)
- Τοποθεσίες (μια μεγάλη επιχείρηση μπορεί να έχει πολλές τοποθεσίες με την ίδια διεύθυνση ή πολλές διευθύνσεις)
- Τους αποφασίζοντες και όλη την ομάδα λήψης αποφάσεων (DMU) Decision Making Unit
- Την οικονομική κατάσταση καθώς και χρηματοοικονομικά στοιχεία του πελάτη

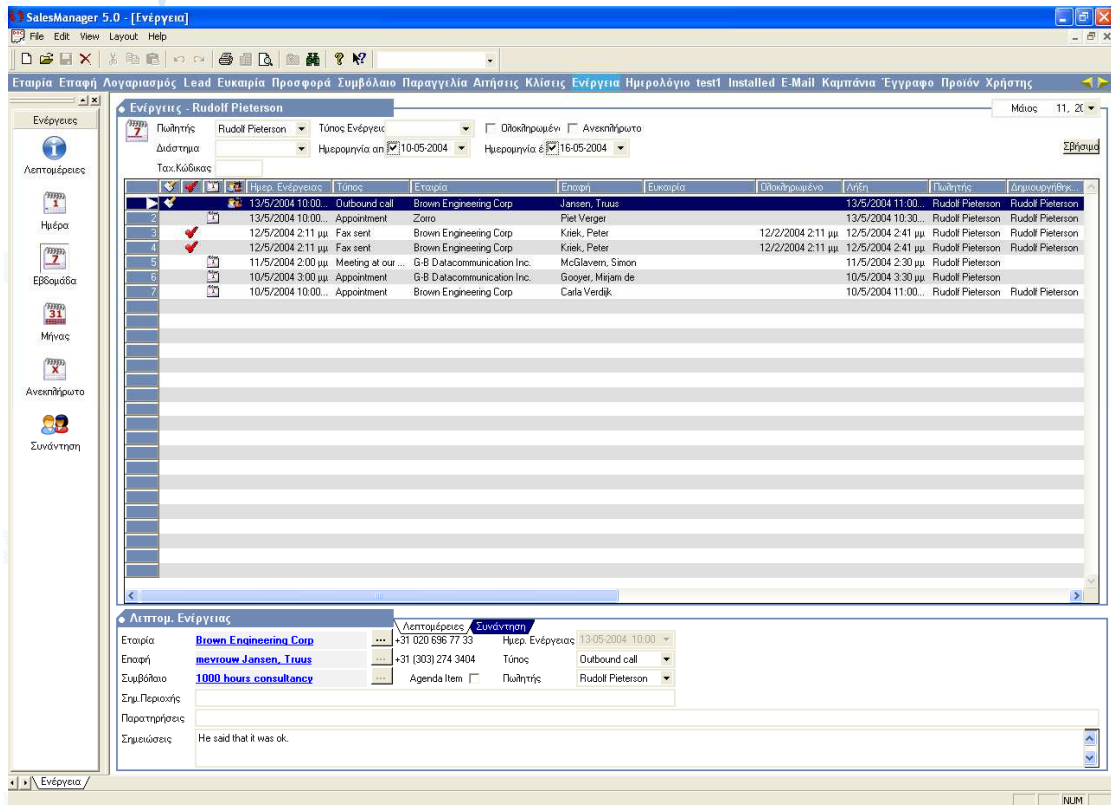
Να διαχειρίζεστε επαφές (πρόσωπα) μέσα σε μια επιχείρηση πελάτη

Σε μια επιχείρηση πελάτη μπορείτε να έχετε πληροφορίες για:

- Την επιχείρηση ή τις επιχειρήσεις για τις οποίες η επαφή εργάζεται. Σημειώστε ότι για κάθε επαφή δεν απαιτείται να υπάρχει και κάποια εταιρία – μπορείτε δηλαδή να καταχωρείτε και ανεξάρτητα πρόσωπα (π.χ. ελ. επαγγελματίες, συνεργάτες κτλ).
- Ενέργειες που σχετίζονται με την συγκεκριμένη επαφή
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί σε συγκεκριμένη επαφή
- Σχέσεις της επαφής με άλλες εταιρίες (π.χ. σύμβουλος, εξωτερικός συνεργάτης κ.α.)
- Άλλες σχετικές προσωπικές πληροφορίες (email address, οικογενειακή κατάσταση, διεύθυνση σπιτιού κ.α.)

Να έχετε πλήρη την πληροφορία σχετικά με τις ενέργειες πωλήσεων

Καταχωρίστε και παρακολουθήστε ενέργειες σχετιζόμενες με μια εταιρία ή μία επαφή. Για παράδειγμα τηλεφωνικές κλήσεις, faxes και επιστολές, επισκέψεις, προσφορές που έχουν αποσταλεί στον πελάτη. Παρακολουθήστε όλες τις ενέργειες της ομάδας πωλήσεων συμπεριλαμβανομένου συναντήσεων σχετιζόμενων με ενέργειες σε ημερήσια, εβδομαδιαία ή μηνιαία βάση.



The screenshot shows the SalesManager 5.0 interface with the following data:

| Ημερ. | Ημερ. Ενέργειας | Τύπος | Εταιρία | Επαφή | Εταιρία | Ολοκληρωμένο | Λήξη | Πωλητής | Διαμορφωτής |
|-------|-------------------|--------------------|----------------------------|------------------|---------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|
| 7 | 13/5/2004 10:00 | Outbound call | Brown Engineering Corp | Jansen, Tjuse | | | 13/5/2004 11:00 | Rudolf Pieterzon | Rudolf Pieterzon |
| 2 | 13/5/2004 10:00 | Appointment | Zono | Piet Verger | | | 13/5/2004 10:30 | Rudolf Pieterzon | Rudolf Pieterzon |
| 3 | 12/5/2004 2:11 μμ | Fax sent | Brown Engineering Corp | Kiek, Pieter | | 12/2/2004 2:11 μμ | 12/5/2004 2:41 μμ | Rudolf Pieterzon | Rudolf Pieterzon |
| 4 | 12/5/2004 2:11 μμ | Fax sent | Brown Engineering Corp | Kiek, Pieter | | 12/2/2004 2:11 μμ | 12/5/2004 2:41 μμ | Rudolf Pieterzon | Rudolf Pieterzon |
| 5 | 11/5/2004 2:00 μμ | Meeting at our ... | G-B Datacommunication Inc. | McGlavem, Simon | | | 11/5/2004 2:30 μμ | Rudolf Pieterzon | Rudolf Pieterzon |
| 6 | 10/5/2004 3:00 μμ | Appointment | G-B Datacommunication Inc. | Gooyer, Mijam de | | | 10/5/2004 3:30 μμ | Rudolf Pieterzon | Rudolf Pieterzon |
| 7 | 10/5/2004 10:00 | Appointment | Brown Engineering Corp | Calu Verdijk | | | 10/5/2004 11:00 | Rudolf Pieterzon | Rudolf Pieterzon |

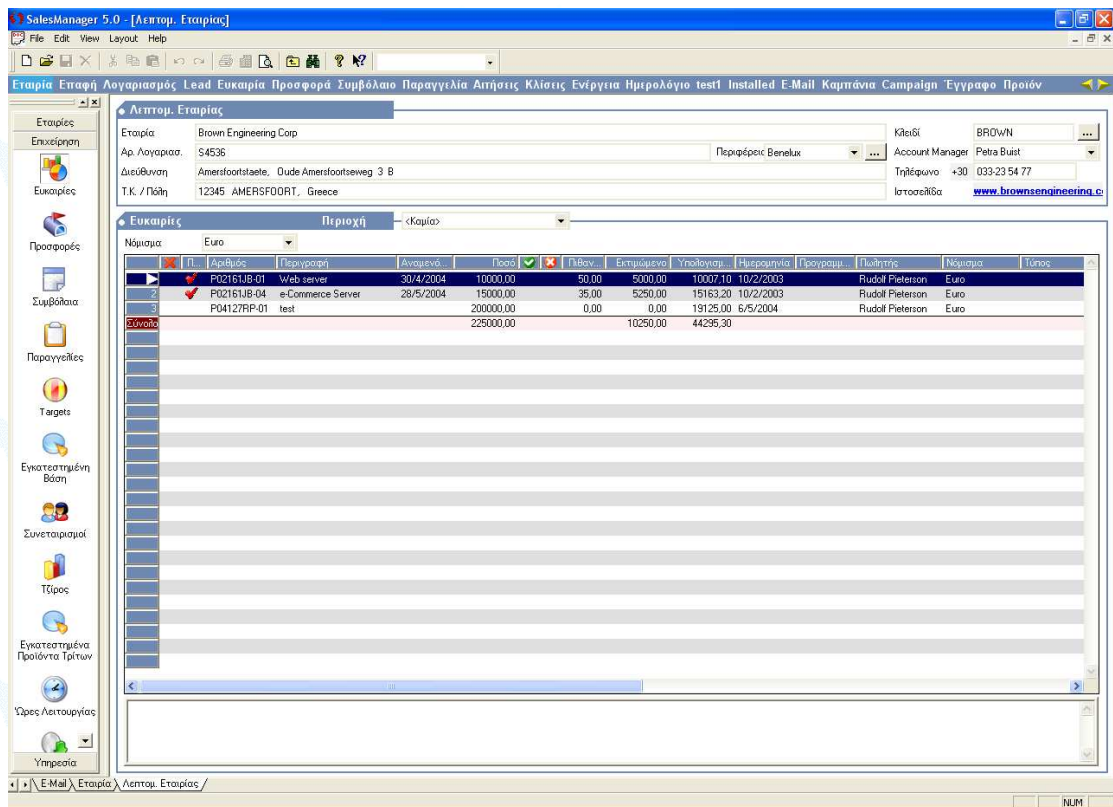
Below the table, the 'Αιτιολογία Ενέργειας' (Activity Reason) section shows details for the selected activity:

- Εταιρία: Brown Engineering Corp
- Επαφή: meynouw Jansen, Tjuse
- Συμβόλαιο: 1000 hours consultancy
- Στοιχ. Περισταθ.:
- Παρατηρήσεις: He said that it was ok.
- Σημειώσεις:

Να παρακολουθείτε όλες τις Ευκαιρίες Πωλήσεων

Στο SalesManager μια ευκαιρία πώλησης **ισοδυναμεί με πιθανή παραγγελία**. Για κάθε ευκαιρία πώλησης μπορείτε να έχετε πληροφορία για:

- Την εμπλεκόμενη εταιρία
- Ενέργειες (σχετιζόμενες με την ευκαιρία)
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί
- Άλλες εταιρίες που έχουν ανάμιξη σε αυτή την ευκαιρία
- Την λίστα των προϊόντων για τα οποία υπάρχει ενδιαφέρον
- Τον χρήστη που έχει ανάμιξη με την ευκαιρία
- Αναμενόμενος τζίρος από την ευκαιρία



Αιτηρω. Εταιρίας

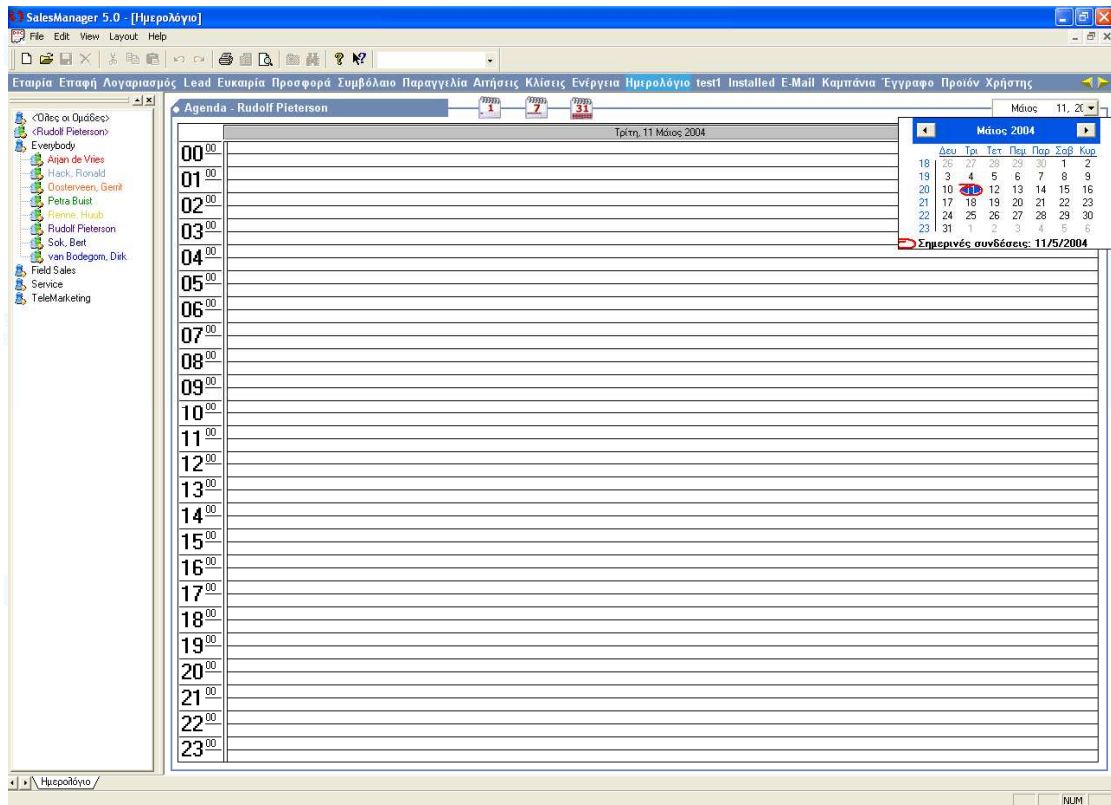
Εταιρία: Brown Engineering Corp
 Αρ. Λογαριασ. S4536
 Διεύθυνση: Amerfoortstaete, Oude Amerfoortseweg 3 B
 T.K. / Πόλη: 12345 AMERSFOORDT, Greece
 Κλειδί: BROWN
 Account Manager: Petra Buijs
 Τηλέφωνο: +30 033-23 54 77
 Ιστοσελίδα: www.brownsengineering.gr

Ευκαιρίες Περιοχή: <Καμία>

| Νόμισμα | Εuro | Αριθμός | Περιγραφή | Αναμεν. | Ποσό | Πίθων. | Επιμενόμενο | Υπολογισ. | Ημερομηνία | Πρόγραμμα | Πωλητής | Νόμισμα | Τύπος |
|---------|------|---------------|-------------------|-----------|-----------|--------|-------------|-----------|------------|-----------|-----------------|---------|-------|
| | | P02161J8-01 | Web server | 30/4/2004 | 10000,00 | 50,00 | 5000,00 | 10007,10 | 10/2/2003 | | Rudolf Pieterse | Euro | |
| | | P02161J8-04 | e-Commerce Server | 28/5/2004 | 15000,00 | 35,00 | 5250,00 | 15163,20 | 10/2/2003 | | Rudolf Pieterse | Euro | |
| | | P0412TRP-01 | test | | 200000,00 | 0,00 | 0,00 | 19125,00 | 6/5/2004 | | Rudolf Pieterse | Euro | |
| | | Σύνολο | | | 225000,00 | | 10250,00 | 44295,30 | | | | | |

Να παρακολουθείτε και συντονίζετε το καθημερινό πρόγραμμα της ομάδας πωλήσεων σας

- Δημιουργήστε ένα κοινό ημερολόγιο ραντεβού άμεσα προσβάσιμο σε όλους τους χρήστες.
- Κανονίστε ραντεβού για οποιονδήποτε χρήστη. (ανάλογα με τα δικαιώματα πρόσβαση σας)
- Δημιουργήστε ραντεβού είτε για έναν χρήστη είτε για μια ομάδα χρηστών.
- Δείτε το πρόγραμμά σας σε ημερήσια, εβδομαδιαία και μηνιαία βάση



Να δημιουργείτε και να παρακολουθείτε ενέργειες marketing

Επιλέξτε συγκεκριμένο κομμάτι της αγοράς σας, για παράδειγμα «Όλοι οι πελάτες μου στην Β. Ελλάδα» ή «Όλοι οι πελάτες μου που αγοράζουν την συγκεκριμένη οικογένεια προϊόντων και έχουν να βάλουν παραγγελία περισσότερο από 3 μήνες». Εξάγετε αυτή την λίστα από την βάση δεδομένων του SalesManager και στείλτε διαφημιστικό υλικό ή ηλεκτρονικό ταχυδρομείο ή διοργανώστε μια εκδήλωση. Μετά καταγράψτε και παρακολουθήστε τα αποτελέσματα τόσο από πλευράς κόστους όσο και από πλευράς αποτελέσματος.

Να διατηρείτε εμπλουτισμένες πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα σας

Εισάγετε πληροφορίες για τα προϊόντα σας. Δημιουργήστε οικογένειες προϊόντων. Εισάγετε τα διαθέσιμα αποθέματα και τα αποθέματα ασφαλείας. Δείτε ποιοι πελάτες έχουν ποια προϊόντα. Καταγράψτε τα προϊόντα των ανταγωνιστών σας και ποια έχουν πουληθεί σε ποιους πελάτες σας. Δημιουργήστε και παρακολουθήστε ευέλικτα προγράμματα εκπτώσεων.

Να παρακολουθείτε τις Παραγγελίες σας

Εισάγετε τις λεπτομέρειες για τα προϊόντα, τους φακέλους, τις ενέργειες που σχετίζονται με τις παραγγελίες σας. Δείτε τον συνολικό τζίρο της κάθε παραγγελίας.

Να παρακολουθείτε τα συμβόλαια και τις συμβάσεις

Εισάγετε ένα σύνολο προϊόντων ή υπηρεσιών που προμηθεύετε σε κάποιον πελάτη βάση σύμβασης, μαζί με τις ημερομηνίες έναρξης και λήξης. Δείτε εύκολα και γρήγορα ενέργειες, και φακέλους σχετιζόμενους με την σύμβαση.

Να υλοποιείτε διαδικασίες συγχώνευσης αλληλογραφίας

Υλοποιήστε συγχωνεύσεις αλληλογραφίας χρησιμοποιώντας προκαθορισμένα πρότυπα εγγράφων (ένα έγγραφο MS Word για παράδειγμα) τα οποία περιέχουν έτοιμο κείμενο και το SalesManager εισάγει αυτόματα πεδία από την βάση δεδομένων. Έτσι η αποστολή εκατοντάδων επιστολών σε διαφορετικούς παραλήπτες αλλά με προσωπικό χαρακτήρα η κάθε μία γίνεται πολύ εύκολα και γρήγορα.

Να βλέπετε και συγχρονίζετε τα email σας με το email agent που ήδη χρησιμοποιείτε

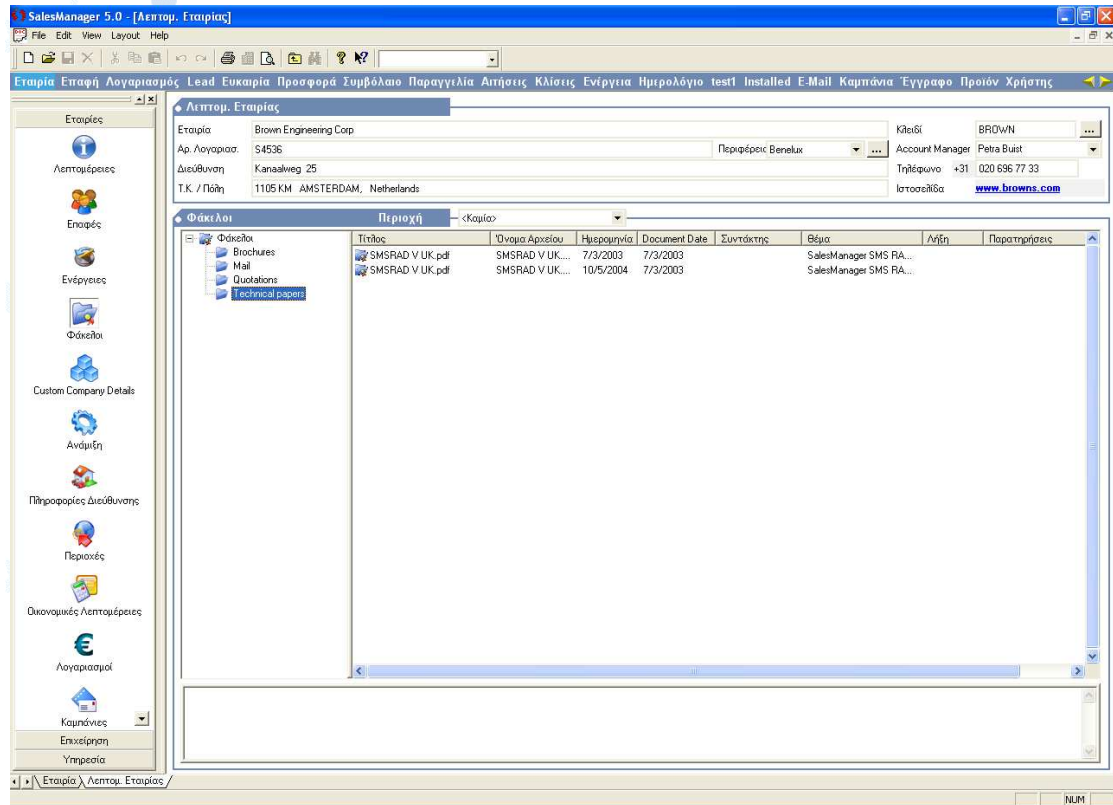
Δείτε τα περιεχόμενα των φακέλων Εισερχόμενα και Εξερχόμενα της εφαρμογής email που ήδη χρησιμοποιείτε. Για εταιρίες ή επαφές που έχουν καταχωρημένες τις διευθύνσεις email και στο SalesManager, μπορείτε να συγχρονίσετε τα μηνύματα μεταξύ της εφαρμογής σας και του SalesManager, καθώς επίσης και τα ραντεβού που δημιουργούνται στο Outlook και στο SalesManager.

Να δημιουργείτε account plans για την καλύτερη παρακολούθηση όλων των ενεργειών.

Το account plan είναι ένα "σύνολο ενεργειών σε σειρά" (workflow) το οποίο το συσχετίζετε μια μία επιχειρηματική λογική. Αυτές οι ενέργειες συνήθως έχουν έναν συγκεκριμένο σκοπό όπως «να επιτευχθεί ραντεβού στον πελάτη» ή «να γίνει μια πώληση». Δημιουργείτε μια αρχική ενέργεια και την συσχετίζετε με ένα προκαθορισμένο account plan. Όταν αυτή η ενέργεια φέρει ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα τότε το account plan αυτόματα δημιουργεί την επόμενη ενέργεια βασισμένο στο αποτέλεσμα που η προηγούμενη ενέργεια έφερε. Με αυτό τον τρόπο ολοκληρώνετε μια σειρά από ενέργειες που οδηγούν σε ένα συγκεκριμένο στόχο.

Να συντηρείτε ένα σύστημα αρχειοθέτησης και διαχείρισης εγγράφων

Δημιουργείτε ένα σύστημα αποθήκευσης εγγράφων όπως επιστολές, σημειώματα, εγχειρίδια, αναφορές, φαξ και ότι άλλο τύπο εγγράφου. Επιλέξτε ένα έγγραφο και απλά προσθέστε το στον φάκελο ενός πελάτη.



Να οργανώνετε την ομάδα πωλήσεων

Δημιουργήστε μια ολοκληρωμένη εικόνα για την δομή της ομάδας πωλήσεων. Δημιουργείτε ομάδες και υποομάδες πωλητών. Καθορίστε τα δικαιώματα πρόσβασης είτε των ομάδων είτε των πωλητών.

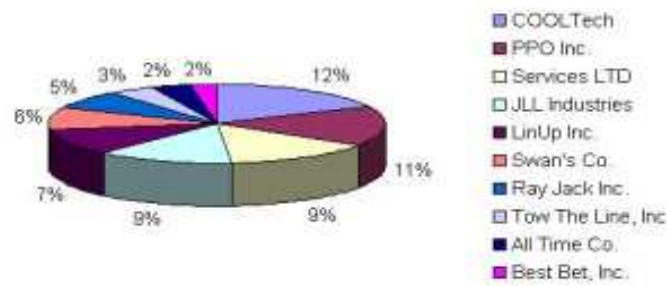
Να δημιουργείτε εύκολα και γρήγορα αναφορές και περιλήψεις

Ένα προκαθορισμένο σύνολο SeaGate's® Crystal Reports περιλαμβάνεται στην standard έκδοση του SalesManager. Αυτό το σύνολο αναφορών σας επιτρέπει να δείτε και να

εκτυπώσετε περιλήψεις και αναφορές των ενεργειών της εταιρίας σας, για παράδειγμα μια λίστα των ανοικτών ευκαιριών ανά πωλητή που δείχνει τον αναμενόμενο τζίρο και την παρούσα κατάσταση ή μια λίστα των ολοκληρωμένων ενεργειών ανά πωλητή σε δεδομένη χρονική περίοδο.

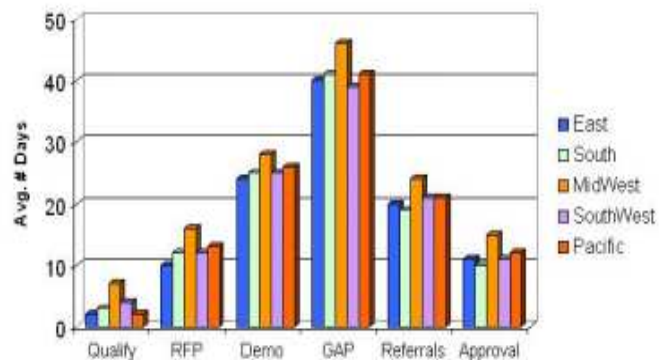
Κατανομή

Net Income Contribution YTD: Top 10 Clients



Ενέργειες Πωλήσεων

Sales Cycle Analysis





IPL an independent Dutch institute and part of the Government testing organization TNO, has recently brought out it's yearly (2003) report on the CRM market in the Benelux

General CRM

