

ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

SalesManager 5.0 **για Εκπαιδευτικούς Οργανισμούς**



Εγκρίθηκε από:

SalesManager Hellas

12 Σεπτεμβρίου 2006

Έκδοση 1.0 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		12-09-06	Τελικό	S.M

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Τι μπορώ να κάνω με το SalesManager ;

Να έχετε πλήρη την πληροφορία αναφορικά με το Εκπαιδευτικό Ίδρυμα

Να διαχειρίζεστε εκπαιδευτικούς, σπουδαστές και εταιρικούς πελάτες

Να έχετε πλήρη πληροφόρηση σχετικά με τις ανάγκες του κάθε εκπαιδευτικού προγράμματος

Να παρακολουθείτε και συντονίζετε το καθημερινό πρόγραμμα εκπαιδευτικών και σπουδαστών

Να παρακολουθείτε όλες τις Ευκαιρίες Πωλήσεων-Προωθήσεων

Να διατηρείτε εμπλουτισμένες πληροφορίες σχετικά με τα εκπαιδευτικά σας προγράμματα

Να παρακολουθείτε τις Παροχές σας

Να υλοποιείτε διαδικασίες συγχώνευσης αλληλογραφίας

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

Να συντηρείτε ένα σύστημα αρχειοθέτησης και διαχείρισης εγγράφων

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 Εκπαίδευσης, Ανάλυσης, Μάρκετινγκ και Διοίκησης ενός **Εκπαιδευτικού Ιδρύματος**. Το SalesManager σας επιτρέπει να καλύψετε όλο τον κύκλο των δραστηριοτήτων από μια νέα εγγραφή σπουδαστή μέχρι την αποφοίτηση του με ένα δομημένο εύκολο στην μάθηση τρόπο.

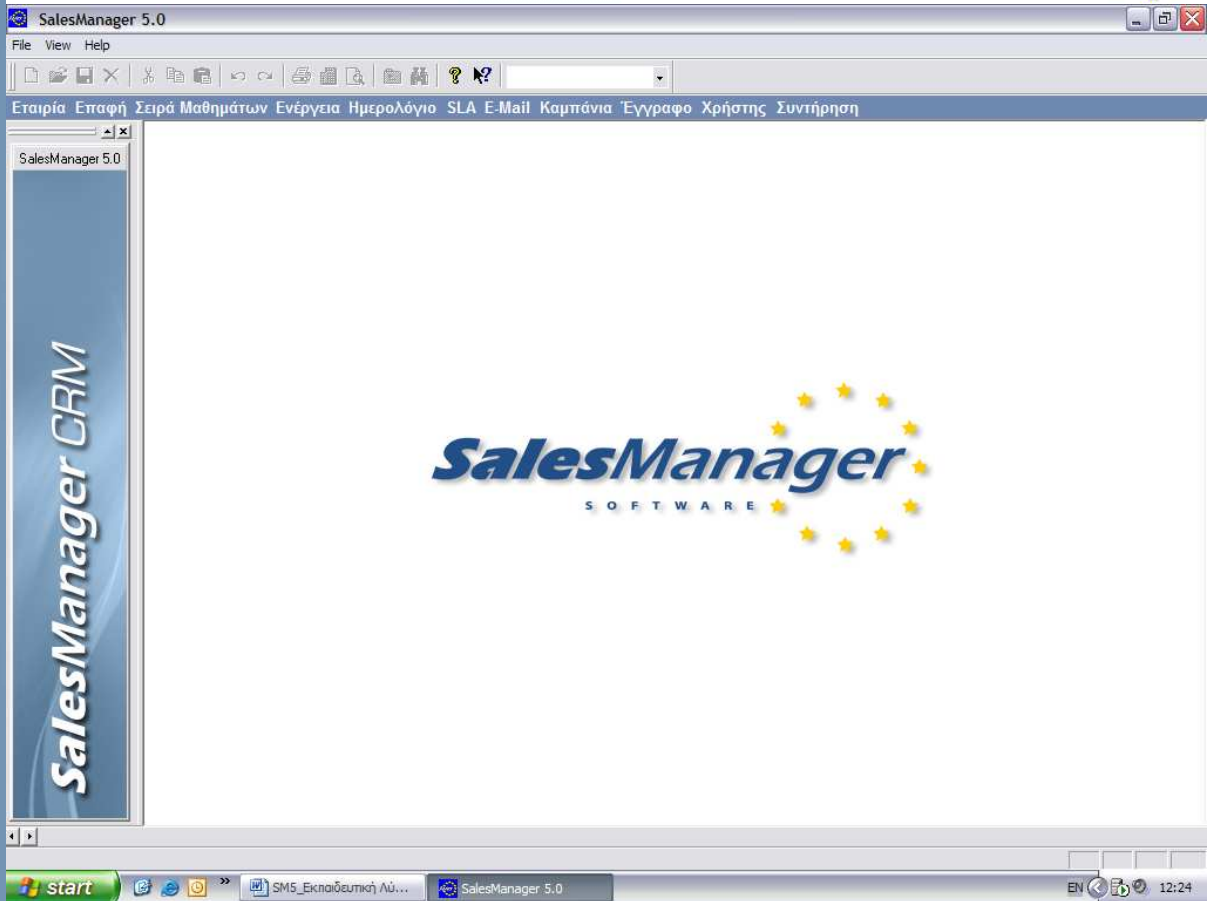
Η λύση SalesManager 5.0 βασίζεται στο λογισμικό ανάπτυξης SMS RAD Framework πατέντα της SalesManager b.v. , λειτουργεί σε περιβάλλον Windows με σχεσιακή βάση δεδομένων MS SQL ή Oracle ή Sybase και είναι μια πλήρως ανοικτής αρχιτεκτονικής εφαρμογή. Έχει ήδη εγκατασταθεί και λειτουργήσει επιτυχώς σε περισσότερες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

Με το SalesManager μπορείτε :

Να έχετε πλήρη την πληροφορία αναφορικά με το Εκπαιδευτικό Ίδρυμα

Σε ένα Εκπαιδευτικό Ίδρυμα – Οργανισμό, μπορείτε να έχετε πληροφορίες για:

- Βασικές λεπτομέρειες που αφορούν εκπαιδευτικούς και σπουδαστές (ονόματα, διευθύνσεις, τηλέφωνα, fax, email)
- Ενέργειες που συμμετάσχουν οι ανωτέρω φορείς (εκπαιδευτικά προγράμματα, συγγράμματα, επιδόσεις)
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί (πιστοποιητικά, επιστολές, αναφορές, emails)



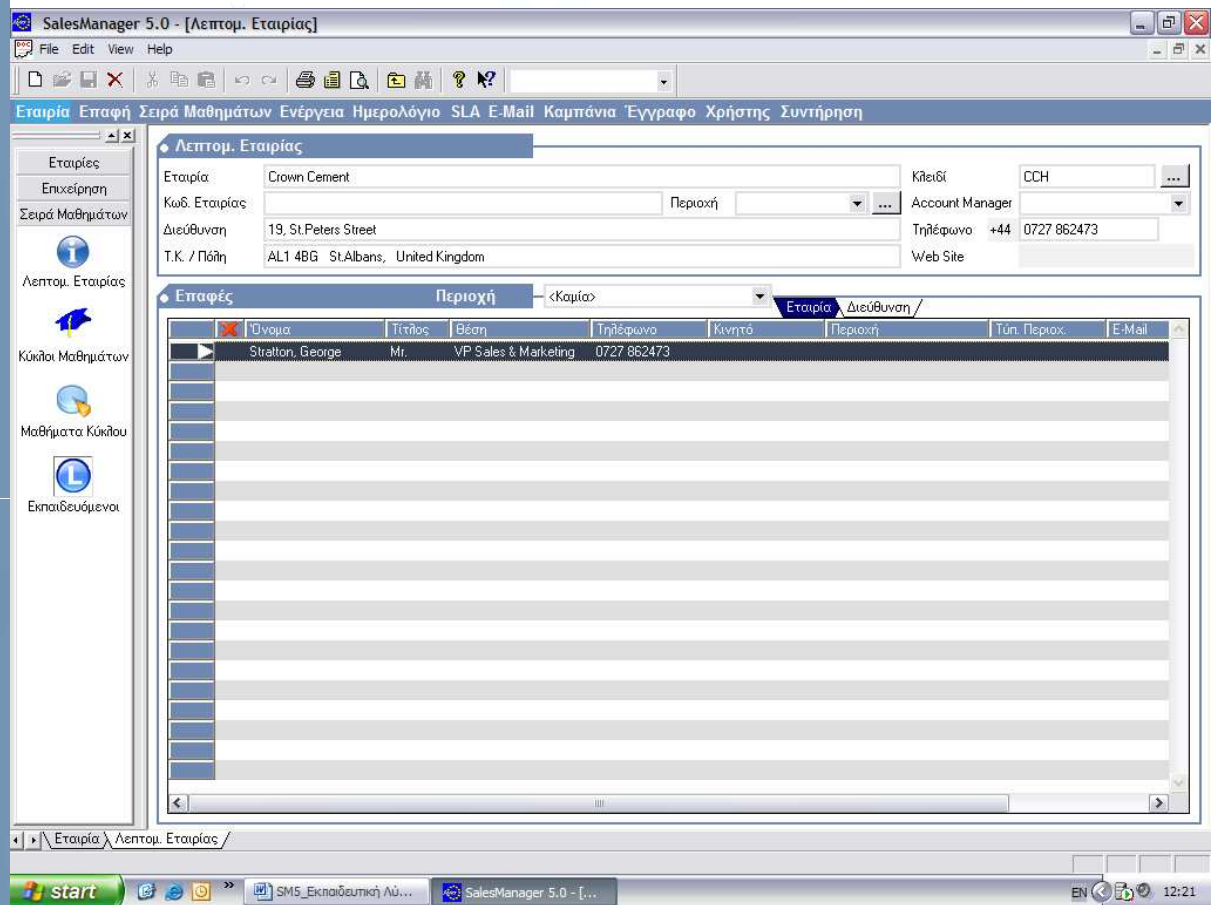
Να διαχειρίζεστε εκπαιδευτικούς, σπουδαστές και εταιρικούς πελάτες

Για έναν Εκπαιδευτικό μπορείτε να έχετε πληροφορίες για:

- Το Ίδρυμα ή τα Ιδρύματα για τα οποία ο Εκπαιδευτικός είχε εργαστεί.
- Ενέργειες που σχετίζονται με τον συγκεκριμένο Εκπαιδευτικό (πρόγραμμα, ώρες διδασκαλίας).
- Έγγραφα (συγγράμματα, σημειώσεις, εκπαιδευτικό υλικό) που έχουν αποσταλεί προς ή από τον συγκεκριμένο Εκπαιδευτικό
- Ανάμιξη του εκπαιδευτικού με τους σπουδαστές (π.χ. υπεύθυνος διπλωματικής εργασίας)
- Παροχές στον συγκεκριμένο Εκπαιδευτικό
- Άλλες σχετικές προσωπικές πληροφορίες (email address, οικογενειακή κατάσταση, διεύθυνση σπιτιού κ.α.)

Για έναν Σπουδαστή μπορείτε να έχετε πληροφορίες για :

- Βασικές λεπτομέρειες (ονόματα, διευθύνσεις, τηλέφωνα, fax, e-mail)
- Ενέργειες που σχετίζονται με το συγκεκριμένο σπουδαστή (προγράμματα που παρακολουθεί, επιδόσεις, απουσίες, πιστοποιητικά, εργασίες)
- Πρόγραμμα σπουδών που ακολουθεί (μαθήματα, αθλητικές ή πολιτιστικές δραστηριότητες, σεμινάρια)
- Την ανάμιξη των σπουδαστών με τους εκπαιδευτικούς (εργασίες, πτυχιακές εργασίες)
- Συγγράμματα ή σημειώσεις που έχει παραλάβει ο σπουδαστής
- Καμπάνιες ενέργειες μάρκετινγκ που έχει συμμετάσχει



SalesManager 5.0 - [Λεπτομ. Εταιρίας]

File Edit View Help

Εταιρία Επαφή Σειρά Μαθημάτων Ενέργεια Ημερολόγιο SLA E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Χρήστης Συντήρηση

Λεπτομ. Εταιρίας

Εταιρία: Crown Cement Κλειδί: CCH

Κωδ. Εταιρίας: Περιοχή: Account Manager

Διεύθυνση: 19, St.Peters Street Τηλέφωνο: +44 0727 862473

T.K. / Πόλη: AL1 4BG St.Albans, United Kingdom Web Site

Επαφές Περιοχή: <Καμία> Εταιρία: Διεύθυνση /

Όνομα	Τίτλος	Θέση	Τηλέφωνο	Κινητό	Περιοχή	Τύπ. Περιοχ.	E-Mail
Stratton, George	Mr.	VP Sales & Marketing	0727 862473				

start SM5_Εκπαιδευτική Λύ... SalesManager 5.0 - [...

EN 12:21

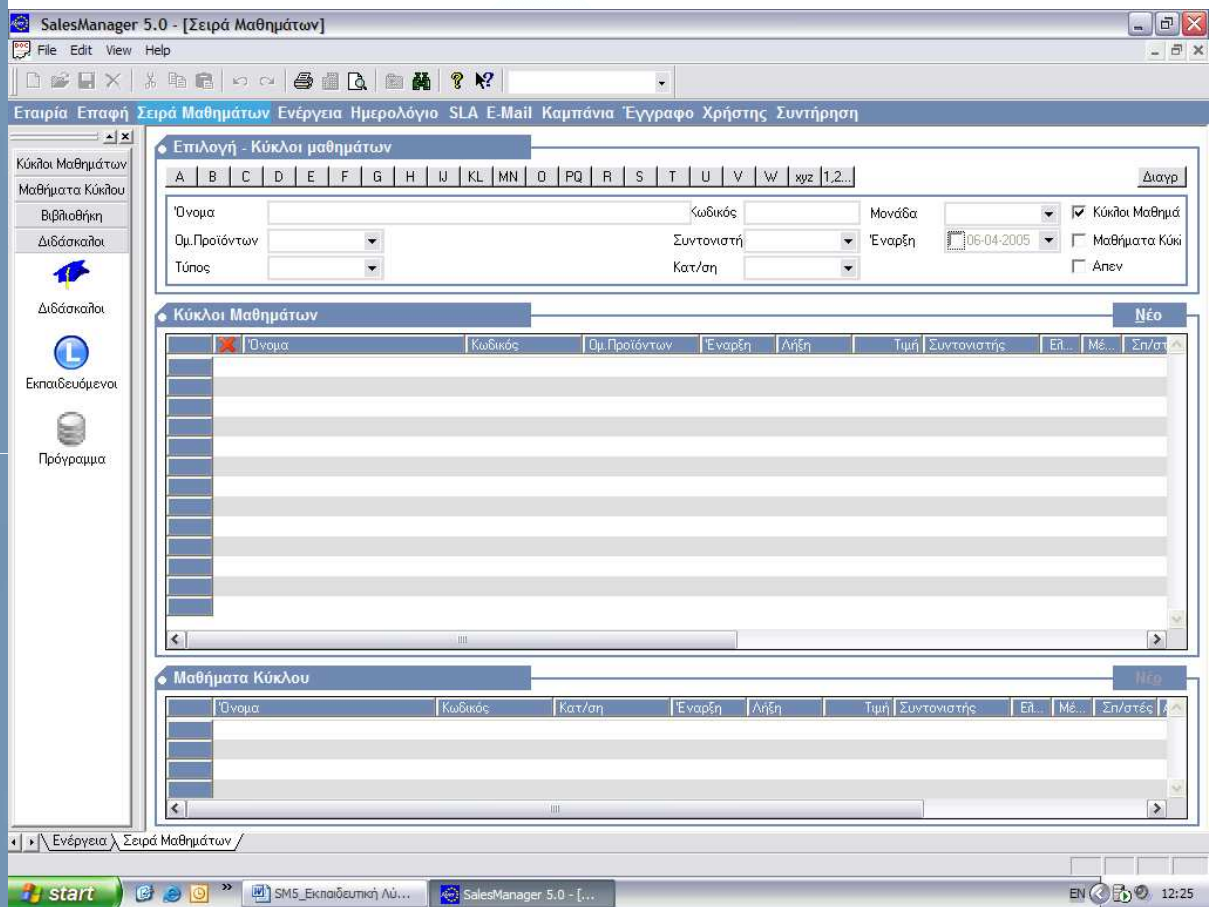
Για έναν εταιρικό πελάτη μπορείτε να έχετε πληροφορίες για :

- Βασικές λεπτομέρειες (ονόματα, διευθύνσεις, τηλέφωνα, fax, e-mail)
- Ενέργειες που σχετίζονται με το συγκεκριμένο εταιρικό πελάτη
- Ανάμιξη που μπορεί να έχει ο πελάτης με άλλες εταιρείες
- Το κύκλο εργασιών του και το μέγεθος που αφορά το Ίδρυμα σας
- Ενέργειες και έγγραφα που σχετίζονται με τον εταιρικό πελάτη

Να έχετε πλήρη πληροφόρηση σχετικά με τις ανάγκες του κάθε εκπαιδευτικού προγράμματος

Για ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα μπορείτε να έχετε πληροφορίες σχετικά με :

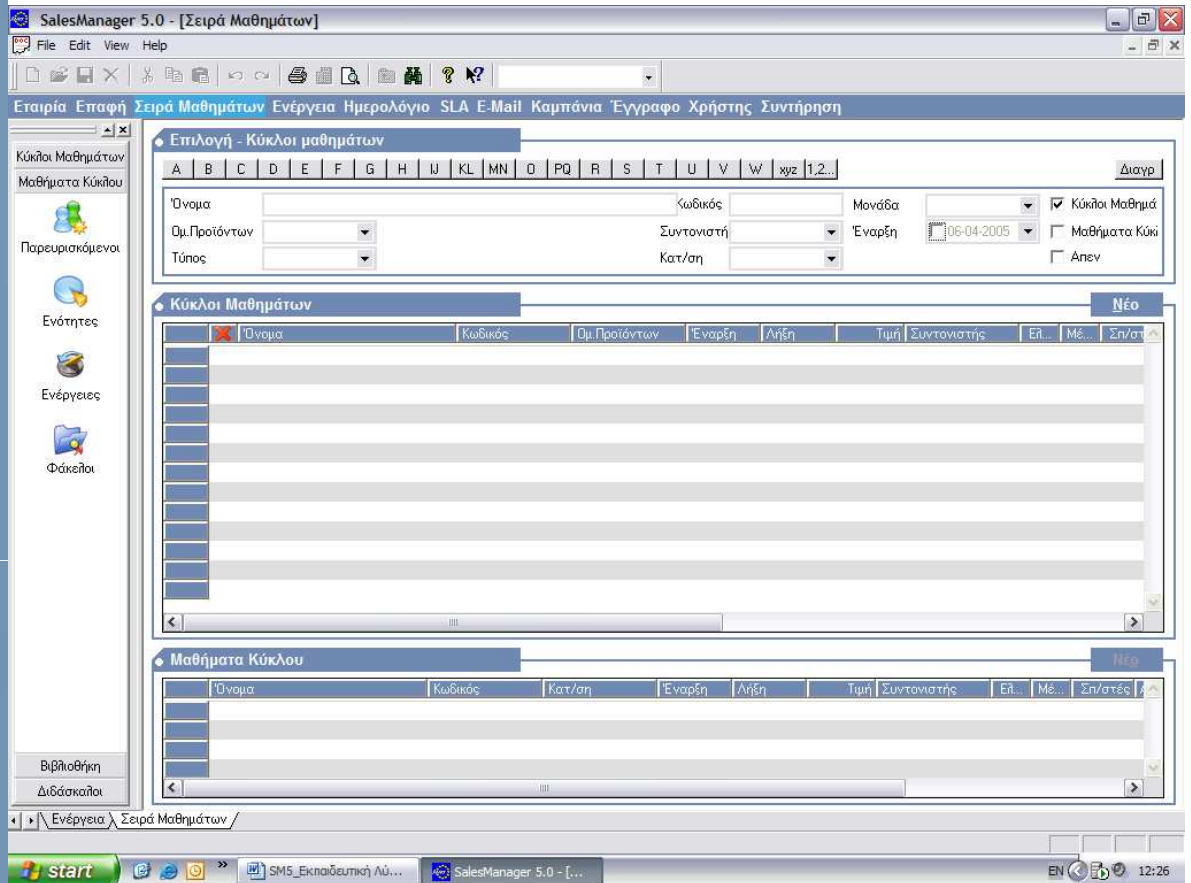
- Τις ανάγκες του προγράμματος από υλικοτεχνικής πλευράς (π.χ. υπολογιστές, οπτικοακουστικά μέσα, αίθουσες)
- Τις ανάγκες του προγράμματος για ανθρώπινο δυναμικό (εκπαιδευτικοί, σπουδαστές)
- Τις ανάγκες για εκπαιδευτικό υλικό (συγγράμματα, φυλλάδια ασκήσεων, σημειώσεις)
- Τη διάρκεια του προγράμματος, τις ημερομηνίες και τις ώρες διεξαγωγής του



Να παρακολουθείτε και συντονίζετε το καθημερινό πρόγραμμα εκπαιδευτικών και σπουδαστών

- Καθορίζετε και παρακολουθείτε το καθημερινό πρόγραμμα των εκπαιδευτικών, επιλέγοντας των αριθμό των μαθημάτων και των ωρών διδασκαλίας του καθενός
- Οργανώνετε το πρόγραμμα διδασκαλίας και το διαθεσιμότητα των εκπαιδευτικών (π.χ. ώρες γραφείου)

- Δημιουργήστε ραντεβού – συνάντηση για ένα σπουδαστή με έναν εκπαιδευτικό, είτε για μια ομάδα εκπαιδευτικών
- Καθορίζεται το πρόγραμμα σπουδών για κάθε σπουδαστή, τη σειρά των μαθημάτων και δραστηριοτήτων που θα συμμετάσχει
- Παρακολουθείτε τις επιδόσεις του κάθε μαθητή και εξάγετε τη βαθμολογία του
- Έχετε τη δυνατότητα να βλέπετε το πρόγραμμά τους σε ημερήσια, εβδομαδιαία και μηνιαία βάση



SalesManager 5.0 - [Σειρά Μαθημάτων]

File Edit View Help

Εταιρία Επαφή Σειρά Μαθημάτων Ενέργεια Ημερολόγιο SLA E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Χρήστη Συντήρηση

Επιλογή - Κύκλοι μαθημάτων

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	KL	MN	O	PA	R	S	T	U	V	W	xyz	1,2...
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	---	----	---	---	---	---	---	---	-----	--------

Όνομα: Κωδικός: Μονάδα: Κύκλοι Μαθημάτων

Όμ. Προϊόντων: Συντονιστή: Έναρξη: 06-04-2005 Μαθήματα Κύκλου

Τύπος: Κατ/ση: Ανεπ

Κύκλοι Μαθημάτων

Όνομα	Κωδικός	Όμ. Προϊόντων	Έναρξη	Λήξη	Τιμή	Συντονιστής	Επ...	Με...	Σπ/στές

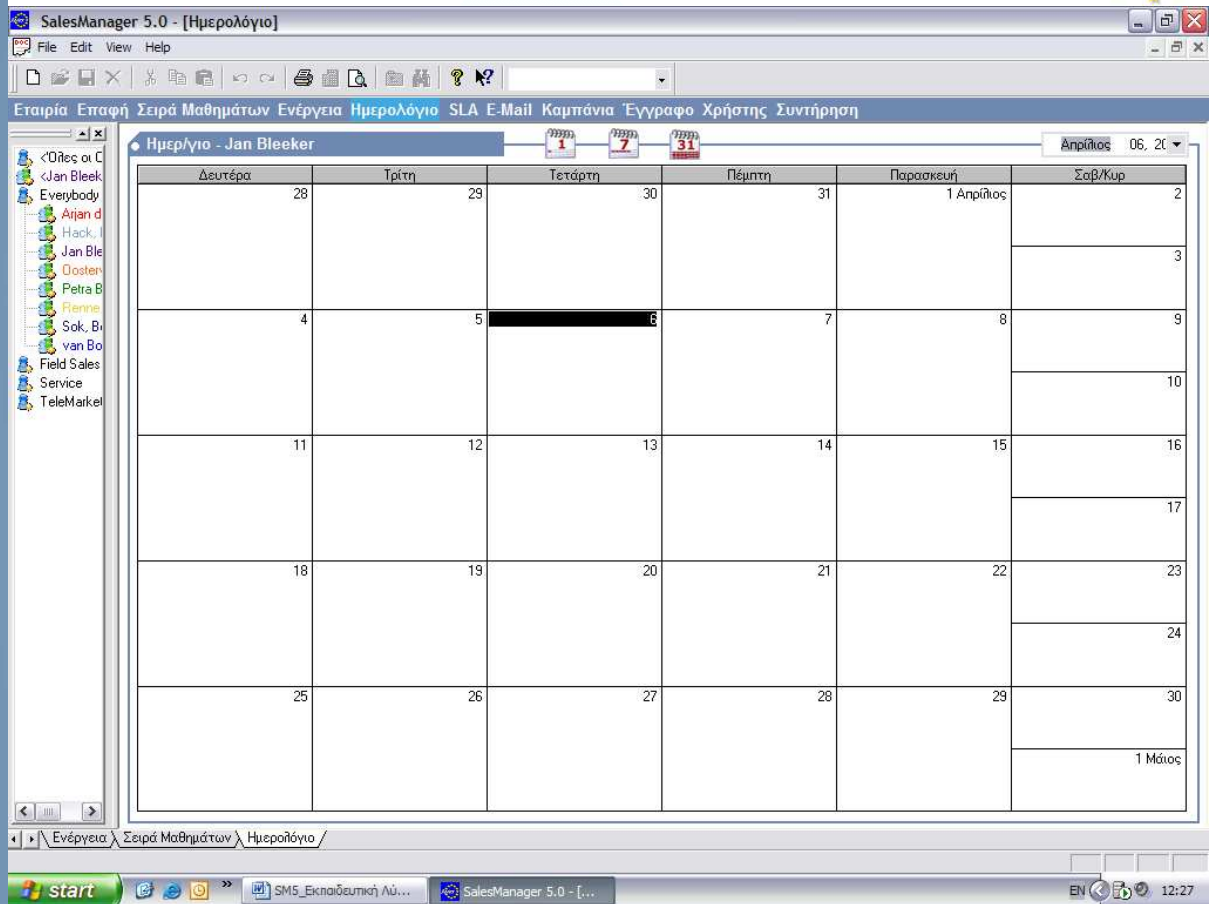
Μαθήματα Κύκλου

Όνομα	Κωδικός	Κατ/ση	Έναρξη	Λήξη	Τιμή	Συντονιστής	Επ...	Με...	Σπ/στές

Βιβλιοθήκη
Διδάσκοντες

start | Ενεργεια Σειρά Μαθημάτων /

SMS_Εκπαιδευτική Λύ... | SalesManager 5.0 - [...] | 12:26



SalesManager 5.0 - [Ημερολόγιο]

File Edit View Help

Εταιρία Επαφή Σειρά Μαθημάτων Ενέργεια Ημερολόγιο SLA E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Χρήστης Συντήρηση

Ημερολόγιο - Jan Bleeker

Απρίλιος 06, 20

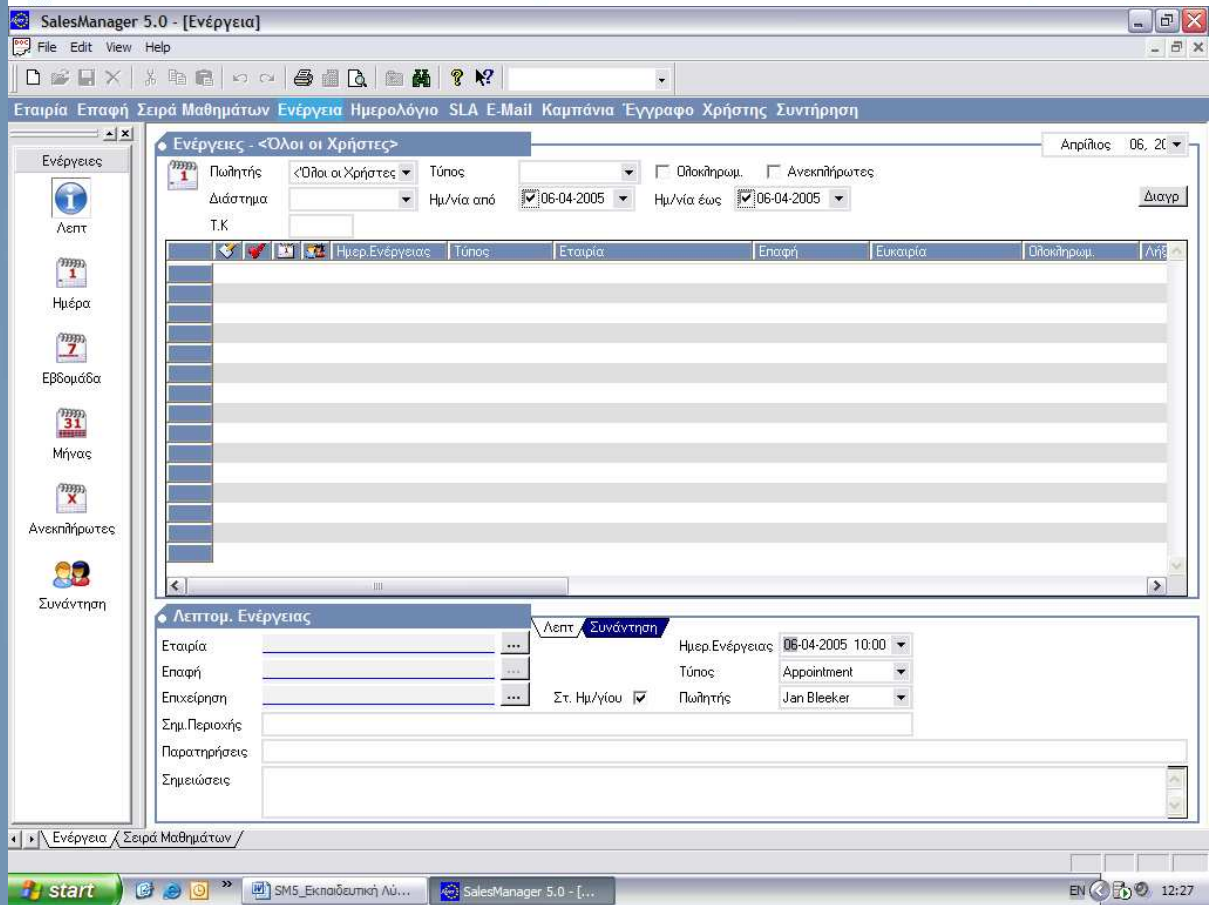
Δευτέρα	Τρίτη	Τετάρτη	Πέμπτη	Παρασκευή	Σαβ/Κυρ
28	29	30	31	1 Απρίλιος	2
					3
4	5	6	7	8	9
					10
11	12	13	14	15	16
					17
18	19	20	21	22	23
					24
25	26	27	28	29	30
					1 Μάιος

start SMS_Εκπαιδευτική Λύ... SalesManager 5.0 - [...]

EN 12:27

Να δημιουργείτε και να παρακολουθείτε ενέργειες Μάρκετινγκ

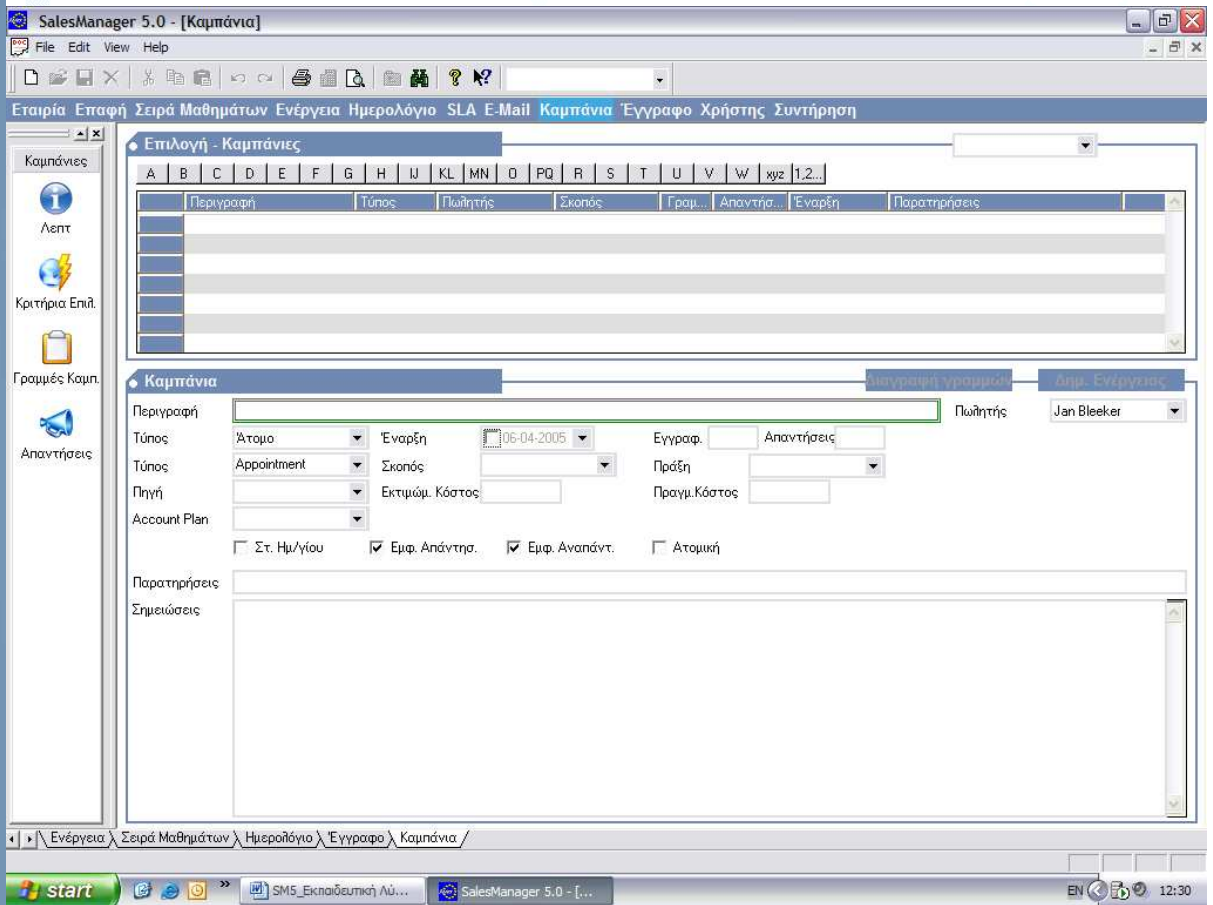
Επιλέξτε συγκεκριμένο κομμάτι – ομάδα των σπουδαστών, ή των υποψήφιων σπουδαστών και προωθήστε μια εξατομικευμένη καμπάνια. Εξάγετε αυτή την λίστα από την βάση δεδομένων του SalesManager και στείλτε διαφημιστικό υλικό ή ηλεκτρονικό ταχυδρομείο ή διοργανώστε μια ενημερωτική εκδήλωση. Μετά καταγράψτε και παρακολουθήστε τα αποτελέσματα τόσο από πλευράς κόστους όσο και από πλευράς αποτελέσματος.



Να παρακολουθείτε όλες τις Ευκαιρίες Πωλήσεων-Προωθήσεων

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

- Τον εμπλεκόμενο Σπουδαστή
- Ενέργειες (σχετιζόμενες με την ευκαιρία)
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί (π.χ. διαφημιστικά φυλλάδια)
- Την λίστα των υπηρεσιών (μαθημάτων – δραστηριοτήτων π.χ. χορός, θέατρο) για τα οποία υπάρχει ενδιαφέρον
- Τον χρήστη που έχει ανάμιξη με την ευκαιρία
- Τα αναμενόμενα οικονομικά οφέλη από την ευκαιρία



Να διατηρείτε εμπλουτισμένες πληροφορίες σχετικά με τα εκπαιδευτικά σας προγράμματα

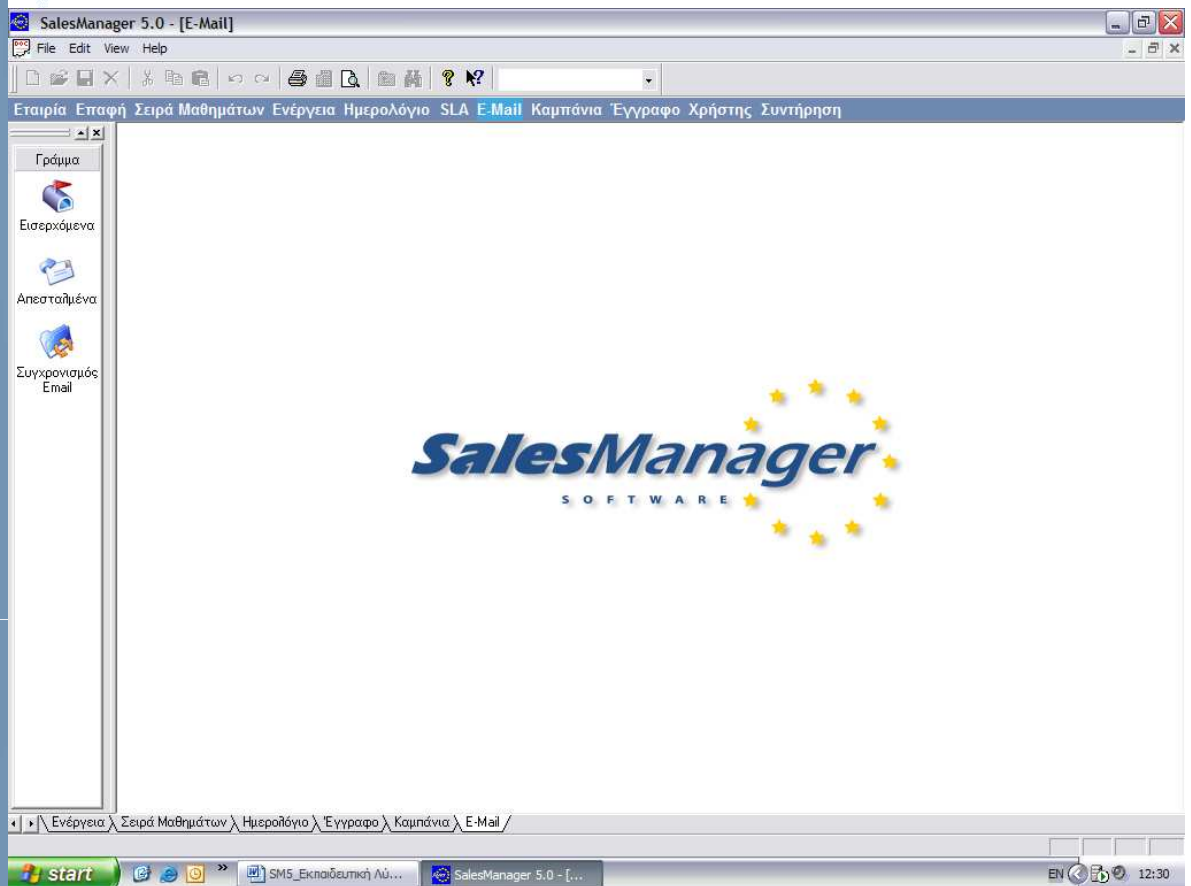
Εισάγετε πληροφορίες για τα εκπαιδευτικά σας προγράμματα. Δημιουργήστε οικογένειες – σειρές μαθημάτων. Δείτε ποιο εκπαιδευτικοί προωθούν ποια εκπαιδευτικά προγράμματα, τι ανταπόκριση έχουν αυτά από τους σπουδαστές. Καταγράψτε τις υπηρεσίες των ανταγωνιστών σας και πως έχουν προωθηθεί.

Να παρακολουθείτε τις Παροχές σας

Εισάγετε τις λεπτομέρειες για τις υπηρεσίες, τους φακέλους, τις ενέργειες που σχετίζονται με τις παροχές σας. Δείτε το συνολικό κόστος της κάθε παροχής.

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.

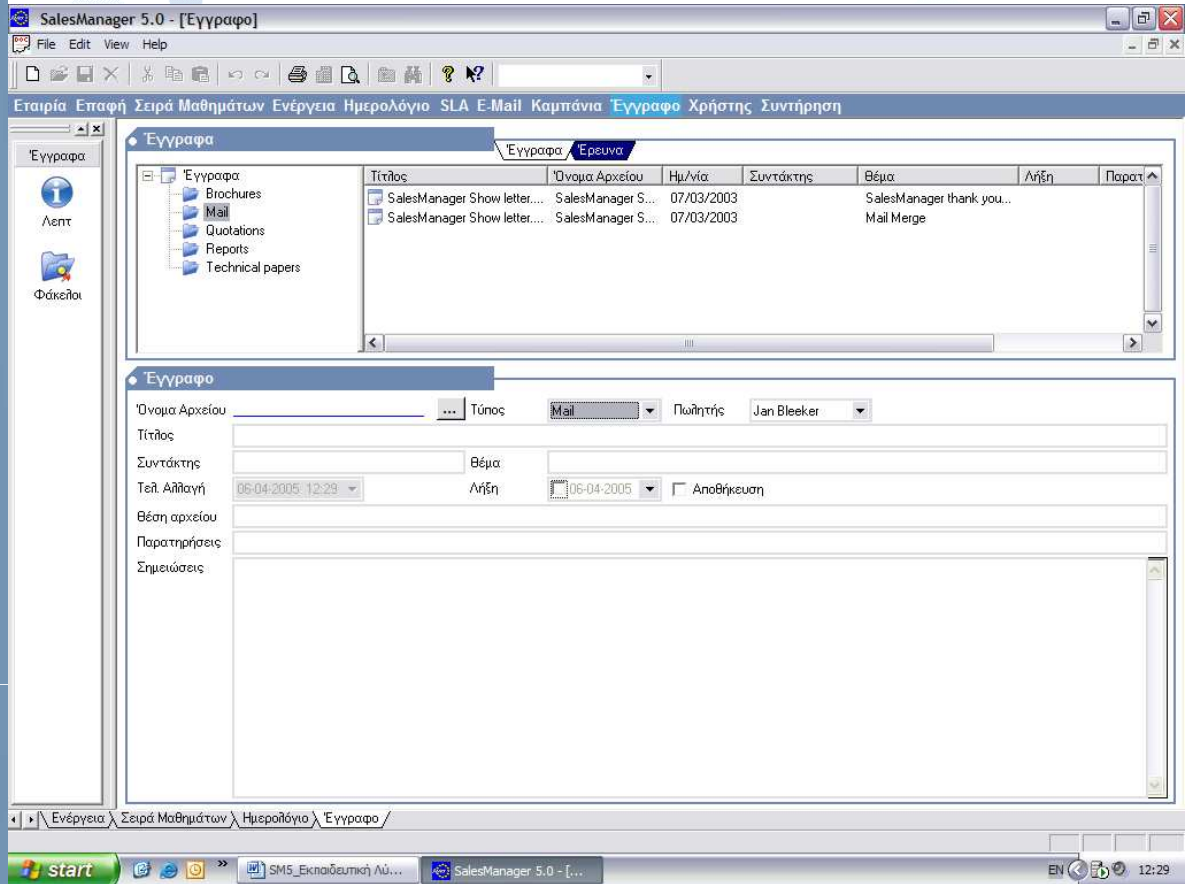


Να βλέπετε και συγχρονίζετε τα email σας με το email agent που ήδη χρησιμοποιείτε

Δείτε τα περιεχόμενα των φακέλων Εισερχόμενα και Εξερχόμενα της εφαρμογής email που ήδη χρησιμοποιείτε. Για ιατρούς ή ιδρύματα 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 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 Σπουδαστή.



Να δημιουργείτε εύκολα και γρήγορα αναφορές και περιλήψεις

Ένα προκαθορισμένο σύνολο SeaGate's® Crystal Reports εμπεριέχεται 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 Σπουδαστή που δείχνει τον αναμενόμενο τζίρο και την παρούσα κατάσταση ή μια λίστα των ολοκληρωμένων ενεργειών ανά Σπουδαστή σε δεδομένη χρονική περίοδο.



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

