

## ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

### **SalesManager 5.0** **για τον Φαρμακευτικό Κλάδο**



**Εγκρίθηκε από:**

SalesManager Hellas

**12 Σεπτεμβρίου 2006**

Έκδοση 5.0 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.
3.5	ΕΓΧ0003-0S	12-09-06	Τελικό	S.M.
4.0	ΕΓΧ0003-0S	12-09-06	Τελικό	S.M.
5.0	ΕΓΧ0003-0S	12-09-06	Τελικό	S.M.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### **Τι μπορώ να κάνω με το SalesManager ;**

*Να έχετε πλήρη την πληροφορία αναφορικά με τα Ιδρύματα*

*Να διαχειρίζεστε Ιατρούς (πρόσωπα) μέσα σε ένα Ίδρυμα ή ανεξάρτητους Ιατρούς*

*Να έχετε πλήρη την πληροφορία σχετικά με τις ενέργειες πωλήσεων*

*Να παρακολουθείτε όλες τις Ευκαιρίες Πωλήσεων-Προωθήσεων*

*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 Παροχές σας*

*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, Στατιστικής Ανάλυσης και Marketing μιας **Φαρμακευτικής επιχείρησης**. Το SalesManager σας επιτρέπει να καλύψετε όλο τον κύκλο των πωλήσεων από μια επίσκεψη σε Ιατρό μέχρι την παρακολούθηση των παροχών και την στατιστική ανάλυση των παραγγελιών 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 τα Ιδρύματα**

Σε ένα Ίδρυμα μπορείτε να έχετε πληροφορίες για:

- Βασικές λεπτομέρειες (ονόματα, διευθύνσεις, τηλέφωνα, fax, email, website)
- Ενέργειες (τηλεφωνικές κλήσεις, επισκέψεις, ανταποκρίσεις, συναντήσεις)
- Προϊόντα σας προωθημένα στο Ίδρυμα
- Προϊόντα που έχει προωθήσει ο ανταγωνισμός στο Ίδρυμα
- Παραγγελίες που έχουν διεκπεραιωθεί
- Ανοικτές ευκαιρίες για πωλήσεις (βλ. λεπτομέρειες παρακάτω)
- Σχέσεις με άλλα ιδρύματα ή ιατρούς (συγγενικές κ.α.)
- Την ανάμιξη των υπαλλήλων σας με το Ίδρυμα (π.χ. account manager, Ιατρικός Επισκέπτης)
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί (επιστολές, αναφορές, emails)
- Τοποθεσίες (ένα μεγάλο Ίδρυμα 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 Ιδρύματος

**SalesManager 5.0 - [Νέο Ίδρυμα]**

File Edit View Layout Help

Ίδρυμα Ιατρός Αίτηση Παροχή Ενέργεια Ημερολόγιο E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Προϊόν Χρήστης

**Ίδρυματα**

- Λεπτ
- Ιατροί
- Ενέργειες
- Φάκελοι
- Παραμετρικό
- Επιχείρηση

**Εισαγωγή - Ίδρυμα, Διεύθυνση, Ιατρός** Λεπτ

Ίδρυμα: ΝΟΣΟΚΟΜΙΟ ΚΟΡΙΝΘΟΥ Κλειδί:

Κωδ. Ίδρυμα: Ν05129ΣΣ-04 Περιοχή: ΚΟΡΙΝΘΟΣ (5.21) (|) ... Ιατρικός Επισκ.: ΣΑΡΕΛΛΑΣ, ΣΑΡΑΝΤΟΣ

Παρατηρήσεις:  Web Site:

Σημειώσεις:

**Λεπτομέρειες** Χώρα: Ελλάδα

Κτίριο:  Τ.Θ.:  Κτίριο:

Οδός/Αρ.: ΚΟΡΙΝΘΟΥ 36 Οδός/Αρ.:

Τ.Κ./Πόλη: 34567 ΚΟΡΙΝΘΟΣ Τ.Κ./Πόλη:

Τηλέφωνο +30 2752065345 Φαξ +30 2752065346

**Λεπτ. Ιατρός** Λεπτ

Τίτλος	Όνομα	Αρχικά	Πρόθεμα	Επώνυμο	Επίθεμα	Κλειδί
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Όνομα:  Θέση:  Χαιρετισμός:

Τηλέφωνο +30  Φαξ +30  Κινητό +30

E-Mail:  Περιγραφή:   Άντρας  Γυναίκα

Navigation: < | > Ίδρυμα \ Νέο Ίδρυμα /

CAP NUM



**SalesManager 5.0 - [Λεπτ. Ιατρός]**

File Edit View Layout Help

Ίδρυμα Ιατρός Αίτηση Παροχή Ενέργεια Ημερολόγιο E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Προϊόν Χρήστης Συντήρηση

**Λεπτ. Ιατρός**

Όνομα: **κ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, ΝΙΚΟΣ** Υπόλληλος σε: **ΝΟΣΟΚΟΜΙΟ ΚΟΡΙΝΘΟΥ**

Δ/ση Οικίας: [ ] Βάση: **ΛΕΚΤΟΡΑΣ**

Τηλ.Οικίας +30 2754032678 Εργ. +30 2752089567 Τηλέφωνο: +30 2752065345 Mail: [ ]

**Δ/ση Οικίας** Χώρα: Ελλάδα

Κτίριο: [ ] Τ.Β.: [ ] Κτίριο: [ ]

Οδός/Αρ.: **ΑΙΤΩΛΙΑΣ 18** Οδός/Αρ.: [ ]

T.K./Πόλη: **56745 ΚΟΡΙΝΘΟΣ** T.K./Πόλη: [ ]

Παρατηρήσεις  
Σημειώσεις

\\Ίδρυμα \ Λεπτομ. Ίδρυμα \ Λεπτ. Ιατρός \ Ιατρός /

NUM

**SalesManager 5.0 - [Λεπτομ. Ίδρυμα]**

File Edit View Layout Help

Ίδρυμα Ιατρός Αίτηση Παροχή Ενέργεια Ημερολόγιο E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Προϊόν Χρήστης Συντήρηση

**Λεπτομ. Ίδρυμα**

Ίδρυμα: **ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΣ** Κλειδί: [ ]

Κωδ. Ίδρυμα: **N05126ΣΣ-01** Περιοχή: **ΑΡΓΟΣ (5.21) {PEL}** Ιατρικός Επισκ.: **ΣΑΡΕΛΑΣ, ΣΑΡΑΝΤΟΣ**

Διεύθυνση: **ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ 30** Τηλέφωνο: +30 [ ]

T.K. / Πόλη: **12367 ΑΡΓΟΣ, Ελλάδα** Web Site: [ ]

**ΛΕΠΤ** Λεπτ. Παραμετρικό

Αρ. Ομάδας: [ ] ΑΦΜ: [ ] Υπόλληλοι: 0  Άνευ

ΔΟΥ: [ ] Πηγή: [ ] Εύρος Τιμών: [ ]

Χαρακτηρισμός: [ ] Τύπος: **ΙΔΙΩΤΗΣ** Γλώσσα: [ ]

Βιομηχανία: [ ] Σχέση: [ ] Αξιοιλ/ση: [ ]

Οικ. Προϊόντων: [ ] Αλληλογ. [ ] Στόχος: [ ]

Web Site: [ ] Κωδικός S.E: [ ]

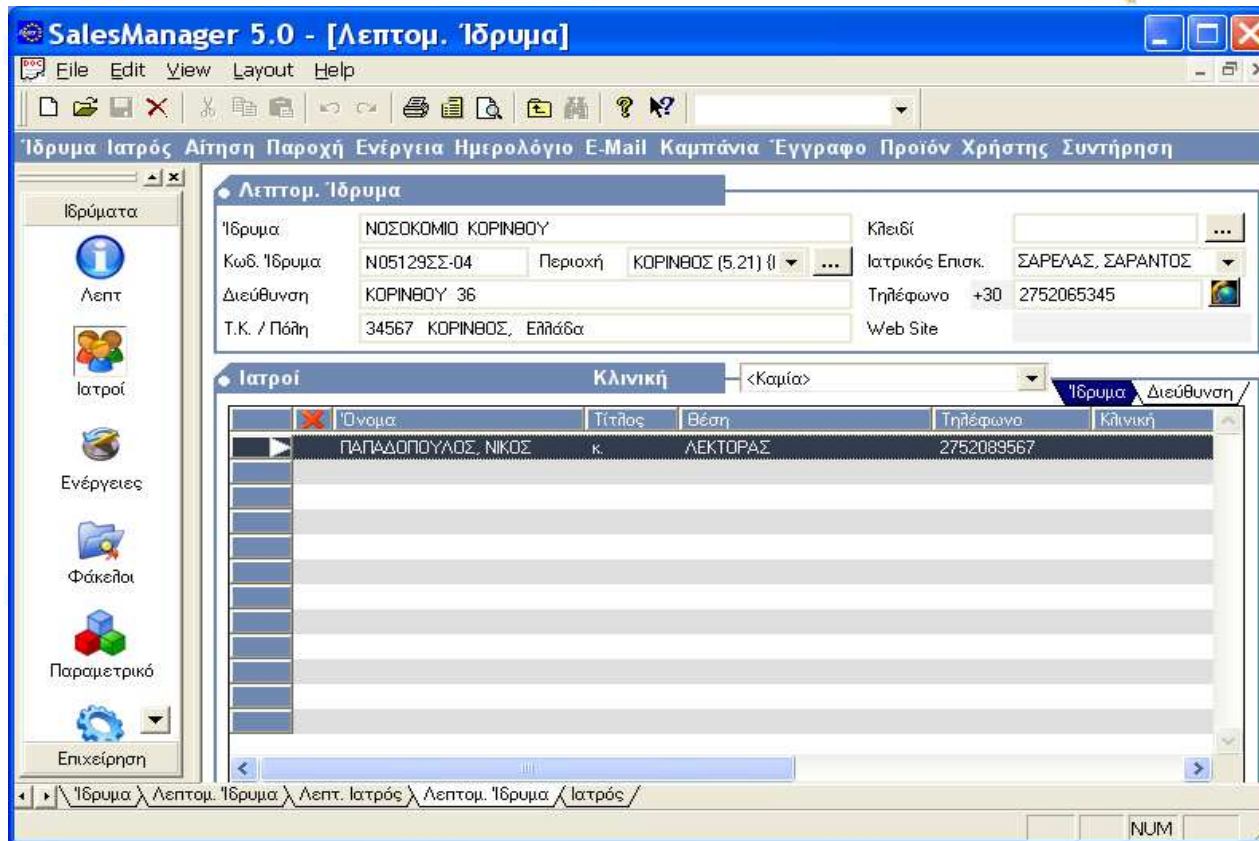
Σημαντική  Ανταγ/σμός  Περιορισμοί Εξαγ. Κλήση(μέρες) 0

Εγχώρια  Hot Lead  Συνδρομητής Απόσταση KM 0

Παρατηρήσεις  
Σημειώσεις

\\Ίδρυμα \ Νέο Ίδρυμα \ Λεπτ. Ιατρός \ Λεπτομ. Ίδρυμα \ Λεπτ. Ιατρός \ Λεπτομ. Ίδρυμα /

CAP NUM



### **Να έχετε πλήρη την πληροφορία σχετικά με τις ενέργειες πωλήσεων**

Καταχωρίστε και παρακολουθήστε ενέργειες σχετιζόμενες με έναν Ιατρό ή ένα Ίδρυμα. Για παράδειγμα τηλεφωνικές κλήσεις, faxes και επιστολές, επισκέψεις, προσφορές που έχουν αποσταλεί στον Ιατρό. Παρακολουθήστε όλες τις ενέργειες της ομάδας πωλήσεων συμπεριλαμβανομένου συναντήσεων σχετιζόμενων με ενέργειες σε ημερήσια, εβδομαδιαία ή μηνιαία βάση.

**SalesManager 5.0 - [Λεπτ. Ιατρός]**

File Edit View Layout Help

Ίδρυμα Ιατρός Αίτηση Παροχή Ενέργεια Ημερολόγιο E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Προϊόν Χρήστης Συντήρηση

**Ιατρός**

Όνομα: κ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, ΝΙΚΟΣ Υπόλληλος σε: ΝΟΣΟΚΟΜΙΟ ΚΟΡΙΝΘΟΥ  
 Δ/ση Οικίας: [ ] Βάση: ΛΕΚΤΟΡΑΣ  
 Τηλ.Οικίας +30 2754032678 Εργ. +30 2752089567 Τηλέφωνο +30 2752065345  
 Email: [ ]

**Ενέργειες** Ίδρυμα Όλες οι Ενέργειες

Ημερ. Ενέργειας	Τύπος	Ιατρ. Επισκ.	Ίδρυμα
10/5/2005 10:00...	Επίσκεψη	ΣΑΡΕΛΑΣ, ΣΑΡΑΝΤΟΣ	ΝΟΣΟΚΟΜΙΟ ΚΟΡΙΝΘΟΥ

Ίδρυμα \ Λεπτομ. Ίδρυμα \ Λεπτ. Ιατρός \ Λεπτομ. Ίδρυμα \ Λεπτ. Ιατρός \ Ιατρός /

**SalesManager 5.0 - [Λεπτομ. Ενέργειας]**

File Edit View Layout Help

Ίδρυμα Ιατρός Αίτηση Παροχή Ενέργεια Ημερολόγιο E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Προϊόν Χρήστης

**Ενέργεια** Αντίγραφο Follow up

Ίδρυμα: ΠΑΝ/ΜΙΑΚΟ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ  
 Ιατρός: ΑΛΕΞΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ +30 Ιατρ. Επισκ.: ΣΑΡΕΛΑΣ, ΣΑΡΑΝΤ  
 Αίτηση: ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΑΡΟΧΗΣ Κλινική  
 Από: 09-05-2005 10:00 Ημ/νία έως: 09-05-2005 11:00  
 Ημερ/γιο  Ατομική  E-Mail

**Λεπτομ. Ενέργειας** Λεπτ. Επιπέδον Συνάντηση Παραμετρικά Φάκελοι

Ολοκληρωμ.  09-05-2005 12:34 Τύπος: Επίσκεψη Σκοπός: [ ]  
 Αποτέλεσμα: Επιτυχημένη ενέργει Πράξη: [ ] Πηγή: [ ]  
 Account Plan: [ ] Βήμα: 0 Επόμενο βήμα: 0  Παύση Πλάνου Λογαριασμού  
 Σημ. Κλινικής: [ ] Απόσταση: 0  
 Παρατηρήσεις: [ ]  
 Σημειώσεις: [ ]

Ίδρυμα \ Λεπτομ. Ίδρυμα \ Λεπτ. Ιατρός \ Λεπτομ. Ίδρυμα \ Λεπτ. Ιατρός \ Ιατρός \ Ενέργεια \ Λεπτομ. Ενέργειας /

### **Να παρακολουθείτε όλες τις Ευκαιρίες Πωλήσεων-Πρωθήσεων**

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

- Τον εμπλεκόμενο Ιατρό ή Ίδρυμα
- 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

### **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 πρόσβασής σας)
- Δημιουργήστε ραντεβού είτε για έναν χρήστη είτε για μια ομάδα χρηστών.
- Δείτε το πρόγραμμά σας σε ημερήσια, εβδομαδιαία και μηνιαία βάση

#### Διαχείριση Ιατρικών Επισκεπτών

- Οργάνωση Επισκέψεων
  - Αναζήτηση με κριτήρια
  - Δημιουργία Προγράμματος επίσκεψης με βάση προτιμήσεις του Ιατρού
- Εκτέλεση επισκέψεων (καταγραφή αποτελεσμάτων)
- Παρακολούθηση και στατιστικά (Παραγωγικότητα Ιατρικών επισκεπτών κ.α.)

### **Να δημιουργείτε και να παρακολουθείτε ενέργειες marketing**

Επιλέξτε συγκεκριμένο κομμάτι της αγοράς σας, για παράδειγμα «Όλοι οι Ιατροί μου στην Β. Ελλάδα» ή «Όλοι οι Ιατροί μου που προωθούν την συγκεκριμένη οικογένεια προϊόντων και έχουν να λάβουν παροχή 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.

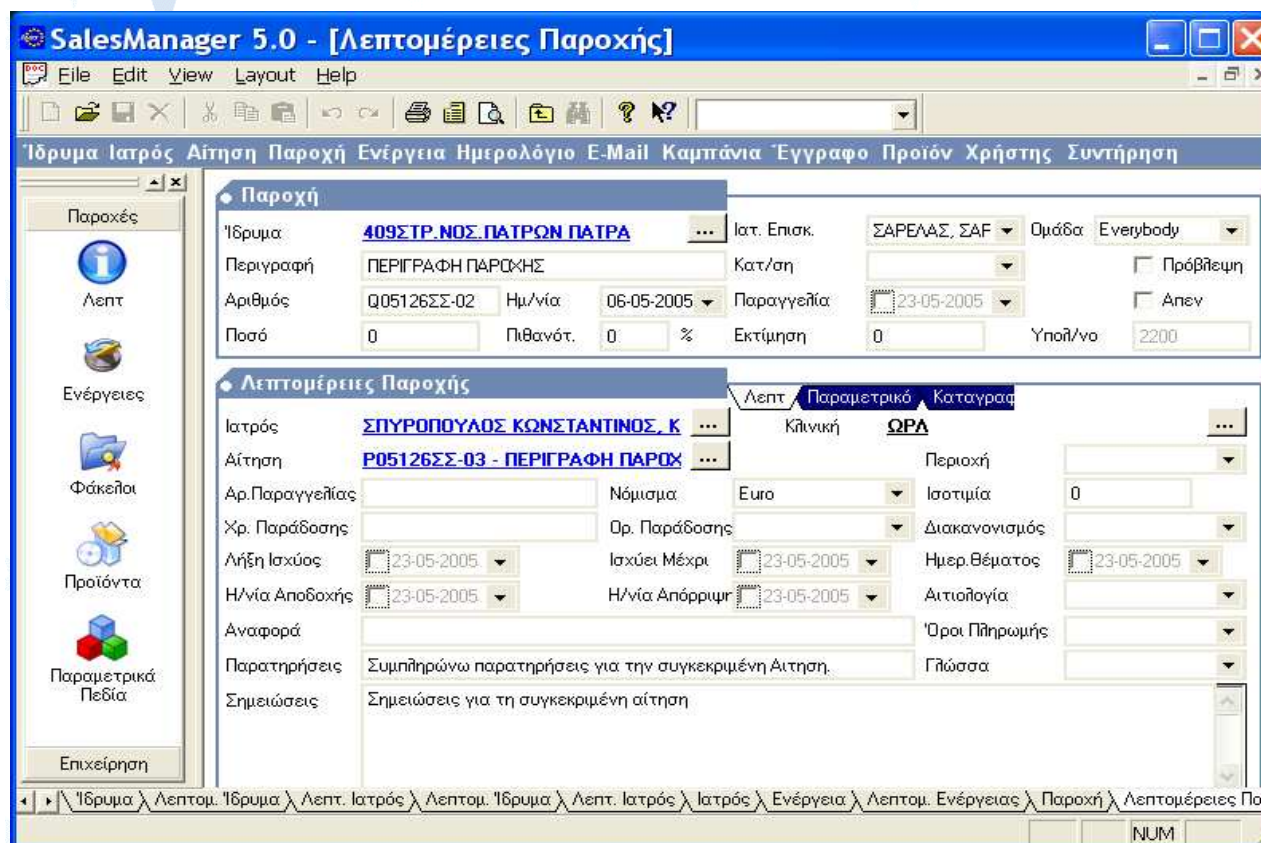
## Να διατηρείτε εμπλουτισμένες πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα σας

Εισάγετε πληροφορίες για τα προϊόντα σας. Δημιουργήστε οικογένειες προϊόντων. Εισάγετε τα διαθέσιμα αποθέματα και τα αποθέματα ασφαλείας. Δείτε ποιοι Ιατροί προωθούν ποια προϊόντα. Καταγράψτε τα προϊόντα των ανταγωνιστών σας και ποια έχουν προωθηθεί σε ποιους Ιατρούς σας.

## Να παρακολουθείτε τις Παροχές σας

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

- Προγραμματισμός και Εκτέλεση παροχών (Συνέδρια, Εξοπλισμός κτλ)
- Δειγματισμός
  - Δημιουργία καλαθιού ανά περίοδο πωλήσεων , ανά ειδικότητα Ιατρού κτλ
  - Προγραμματισμός υλικών
  - Παρακολούθηση



**SalesManager 5.0 - [Λεπτομέρειες Παροχής]**

File Edit View Layout Help

Ίδρυμα Ιατρος Αίτηση Παροχή Ενέργεια Ημερολόγιο E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Προϊόν Χρήστης Συντήρηση

**Παροχή**

Ίδρυμα: **409ΣΤΡ.ΝΟΣ.ΠΑΤΡΩΝ ΠΑΤΡΑ** Ιατρ. Επισκ. ΣΑΡΕΛΑΣ, ΣΑΦ Ομάδα: Everybody

Περιγραφή: ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΑΡΟΧΗΣ Κατ/ση

Αριθμός: Q05126ΣΣ-02 Ημ/νία: 06-05-2005 Παραγγελία: 23-05-2005

Ποσό: 0 Πιθανότ.: 0 % Εκτίμηση: 0 Υποή/νο: 2200

**Λεπτομέρειες Παροχής**

Λεπτ. Παραμετρικό Καταγραφή

Ιατρός: **ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, Κ** Κλινική: **ΩΡΑ**

Αίτηση: **P05126ΣΣ-03 - ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΑΡΟΧ** Περιοχή:

Αρ. Παραγγελίας: Νόμισμα: Euro Ισοτιμία: 0

Χρ. Παράδοσης: Ορ. Παράδοσης: Διακανονισμός:

Λήξη Ισχύος: 23-05-2005 Ισχύει Μέχρι: 23-05-2005 Ημερ.Θέματος: 23-05-2005

Η/νία Αποδοχής: 23-05-2005 Η/νία Απόρριψ: 23-05-2005 Αιτιολογία:

Αναφορά: Όροι Πληρωμής:

Παρατηρήσεις: Συμπληρώνω παρατηρήσεις για την συγκεκριμένη Αίτηση. Γλώσσα:

Σημειώσεις: Σημειώσεις για τη συγκεκριμένη αίτηση

Επιχείρηση

NUM

**SalesManager 5.0 - [Πληροφορίες Προϊόντος]**

File Edit View Layout Help

Έδραμα Ιατρός Αίτηση Παροχή Ενέργεια Ημερολόγιο E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Προϊόν Χρήστης Συντήρηση

**Πληροφορίες Προϊόντος**

Περιγραφή: ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ Κλειδί: ...

Αριθμός: 23.034 Ομάδα: ... Οικογ.: ΣΥΝΕΔΡΙΑ - ΗΜΕΡΙ ...

Τιμή Λιανικής: 0 Επωνυμ.: ... Φ.Π.Α.: 19% ...

Τύπος: ... Κατ/ση: ... Μον. Μέτρ.: ...

**Γενικές Πληροφορίες**

Λεπτ Επιπέδον Παραμετρικό

Συντήρ. Προϊόντ.: ... Ιατ. Επισκ.: ...

Παράδοση: ... Τύπος Κόστους: ... Τιμ. Κόστους: 0 ...

Παραγγ. ERP: ... Κωδ. Προμηθ.: ... Ομάδα Τιμών: ...

Ποσότητα/ΜΜ: 0 Μήκος: 0 Πλάτος: 0 ...

Έκπτωση: 0 Μεγ. Έκπτ.: 0 Barcode: ...

Βασικό κόστος: 0 Κόστ. Συντήρ.: 0  %

Παρατηρήσεις:  Άνευ

Σημειώσεις:

NUM

SalesManager 5.0 - [Λεπτομέρειες Παροχής]

File Edit View Layout Help

Ίδρυμα Ιατρός Αίτηση Παροχή Ενέργεια Ημερολόγιο E-Mail Καμπάνια Έγγραφο Προϊόν Χρήστης

Παροχές

Λεπ

Ενέργειες

Φάκελοι

Προϊόντα

Παραμετρικά Πεδία

Επιχείρηση

**Παροχή**

Ίδρυμα: 409ΣΤΡ.ΝΟΣ.ΠΑΤΡΩΝ ΠΑΤΡΑ ... Ιατρ. Επισκ. ΣΑΡΕΛΑΣ, ΣΑΦ Ομάδα: Everybody

Περιγραφή: ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΑΡΟΧΗΣ Κατ/ση

Αριθμός: Q05126ΣΣ-02 Ημ/νία: 06-05-2005 Παραγγελία: 23-05-2005

Ποσό: 0 Πιθανότ.: 0 % Εκτίμηση: 0 Υποή/vo: 2200

**Προϊόντα**

	Αριθμός	Περιγραφή	Ποσότη...	Τιμή	Έκπτωση	Ποσό	Βασ. Κε
▶	23.033	ΕΓΓΡΑΦΗ	1,00	500,00	0,00	500,00	
2	23.034	ΞΕΝΩΔΟΧΕΙΟ	2,00	600,00	0,00	1200,00	
3	23.036	ΕΝΔΙΚΙΑΣΗ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ	1,00	300,00	0,00	300,00	
4	23.037	ΕΚΔΡΟΜΗ	2,00	100,00	0,00	200,00	
5		BELIFAX CAPS 20 mg/cap (Btx14ca...	1,00	0,00	0,00	0,00	

Αρ. Προϊόντος: 23.033 ... Περιγραφή: ΕΓΓΡΑΦΗ

Τιμ. Κόστους: 0,00 Τιμή Λιανικής: 0,00 Σειρά: 1 Μον. Μέτρ.:

Ποσότητα: 1 Τιμή: 500,00 Έκπτωση: 0,00 Ποσό: 500,00

Παρατηρήσεις: Παρατηρήσεις για την εγγραφή Κόστ. Συντηρ. 0 %

Σημειώσεις:

NUM

### **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 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 Ιατρό» ή «να γίνει μια παροχή». 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**

Δημιουργήστε 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 Ιατρού.

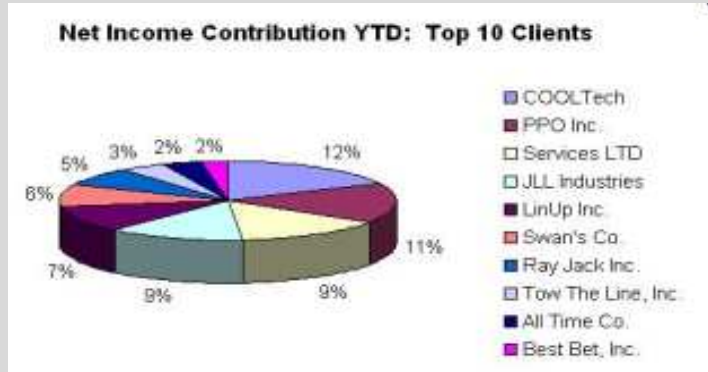
### **Να οργανώνετε την ομάδα πωλήσεων**

Δημιουργήστε μια ολοκληρωμένη εικόνα για την δομή της ομάδας πωλήσεων. Δημιουργήστε 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 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 Ιατρικό Επισκέπτη που δείχνει τον αναμενόμενο τζίρο και την παρούσα κατάσταση ή μια λίστα των ολοκληρωμένων ενεργειών ανά Ιατρικό Επισκέπτη σε δεδομένη χρονική περίοδο.

## Κατανομή



IPL Consultants

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

