

ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

SalesManager CRM

for Logistics Sector

*Κάθετη Λύση για τον Κλάδο
των Μεταφορών - Διανομών*



Εγκρίθηκε από:

SalesManager Hellas

16 Οκτωβρίου 2006

Έκδοση 5.0 Τελικό: 16-10-06

SalesManager Hellas

Αθήνα , Ελλάδα

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Τι μπορώ να κάνω με το SalesManager ;

Να έχετε πλήρη την πληροφορία αναφορικά με τους συνεργάτες, τα πρακτορεία, τις εταιρίες & τους πελάτες (ιδιώτες & εταιρίες)

Να διαχειρίζεστε Πελάτες (πρόσωπα) μέσα σε μια εταιρία ή πρακτορείο ή ανεξάρτητους ιδιώτες

Να έχετε πλήρη την πληροφορία σχετικά με τις ενέργειες πωλήσεων- διαδρομών - υπηρεσιών - παραδόσεων φορτίων κλπ

Να παρακολουθείτε όλες τις ευκαιρίες πωλήσεων - προωθήσεων

Να παρακολουθείτε και συντονίζετε το καθημερινό πρόγραμμα της ομάδας πωλήσεων- διαδρομών-εξυπηρέτησης πελατών (λήψης & παράδοσης φορτίων)

Να διαχειρίζεστε τα καθημερινά δρομολόγια

Να δημιουργείτε και να παρακολουθείτε ενέργειες marketing - προσφορές

Να διατηρείτε εμπλουτισμένες πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας

Να παρακολουθείτε τις τιμολογιακές σας πολιτικές

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 εσωτερικών διαδικασιών (συμβάσεις, προσφορές, τιμολογιακές πολιτικές)

Να οργανώνετε την ομάδα πωλήσεων

Να δημιουργείτε εύκολα και γρήγορα αναφορές και περιλήψεις

Τι μπορώ να κάνω με το SalesManager ;



Το SalesManager for Logistics είναι ένα σύγχρονο, εξελιγμένο και ολοκληρωμένο **Σύστημα Διαχείρισης Πελατών (CRM)** που σκοπό έχει να υποστηρίξει και να διαχειριστεί τις διαδικασίες πωλήσεων, εξυπηρέτησης πελατών, Στατιστικής Ανάλυσης και Marketing μιας Μεταφορικής εταιρίας

Το SalesManager σας επιτρέπει να καλύψετε όλο τον κύκλο των πωλήσεων από την απλή αίτηση για αποστολή ενός δέματος, μέχρι την παρακολούθηση & τον συντονισμό πολλαπλών αποστολών, με ένα

δομημένο εύκολο στην μάθηση τρόπο.

Η εφαρμογή **Logistic Sector**, αξίζει να σημειώσουμε ότι παρέχει υπηρεσίες οργάνωσης και διαχείρισης τόσο από χρήστες **Business to Business** όσο και από **Business to Consumer**, αφού οι παροχές του συγκεκριμένου κλάδου απευθύνονται με την ίδια βαρύτητα, και σε ιδιώτες αλλά και σε επιχειρήσεις αντίστοιχα.

Μέσα από το **SalesManager** η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα πλήρους παρακολούθησης και συντονισμού όλων των τμημάτων που χρησιμοποιούν το CRM, αφού μέσα από αυτοματοποιημένες υπηρεσίες, δημιουργείται η σωστή ροή εργασίας, (συνεργασίας μεταξύ των τμημάτων), μέσα από συγκεκριμένους ρόλους, αποφεύγοντας λάθη και μειώνοντας χρόνο.

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 700 επιχειρήσεις κάθε κλάδου στην Ευρωπαϊκή Αγορά υποστηρίζοντας πολλαπλές γλώσσες (Ολλανδικά, Αγγλικά, Ισπανικά, Ελληνικά κ.α.).



Με το SalesManager μπορείτε :

Ένας χρήστης είτε B2B είτε B2C, έχει πλήρη την πληροφορία αναφορικά με συνεργαζόμενα πρακτορεία, εταιρίες & πελάτες

Σε όλα τα παραπάνω μπορείτε να έχετε πληροφορίες για:

- Βασικές λεπτομέρειες (ονόματα, διευθύνσεις, τηλέφωνα, fax, email, website προσωπικά στοιχεία, οικ. Κατάσταση, ημερ. Γέννησης κ.ά.)
- Ενέργειες (τηλεφωνικές κλήσεις, αιτήσεις, ανταποκρίσεις, συναντήσεις)
- Αποστολές & Παραδόσεις ανά πελάτη
- Προϊόντα που έχει προωθήσει ο ανταγωνισμός στον πελάτη
- Αποστολές που έχουν διεκπεραιωθεί
- Συμβόλαια και συμβάσεις με συνεργάτες & πελάτες
- Ανοικτές ευκαιρίες για πωλήσεις (βλ. λεπτομέρειες παρακάτω)
- Σχέσεις με άλλα πρακτορεία ή εταιρίες (συγγενικές κ.α.)
- Την ανάμιξη των υπαλλήλων σας με τους Πελάτες (π.χ. account manager, client service, κλπ)
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί (επιστολές, προσφορές, αναφορές, emails)
- Τοποθεσίες (μία εταιρία ή ένα πρακτορείο 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 Πελάτες (πρόσωπα) μέσα σε μια εταιρία ή πρακτορείο ή ανεξάρτητους ιδιώτες

Για έναν πελάτη είτε Ιδιώτη είτε Επιχείρηση μπορείτε να έχετε πληροφορίες για:

- Τις αποστολές & παραλαβές δεμάτων που έχουν γίνει (προτίμηση αποστολών, π.χ. Παράδοση επόμενη ημέρα συγκεκριμένες ώρες).
- Εμπορικές Συμφωνίες (αφορά σε Πρακτορεία & εταιρίες αντίστοιχα)
- Ενέργειες που σχετίζονται με τον συγκεκριμένο πελάτη ή την αποστολή αυτού
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί στον συγκεκριμένο πελάτη
- Προτιμήσεις του συγκεκριμένου πελάτη
- Άλλες σχετικές προσωπικές πληροφορίες (email address, οικογενειακή κατάσταση, διεύθυνση σπιτιού κ.α.)
- Δυνατότητα αναζήτησης με πολλαπλά κριτήρια, βάσει του κάθε πεδίου της βάσης που δημιουργείται

Να έχετε πλήρη την πληροφορία σχετικά με τις ενέργειες πωλήσεων-αποστολών- παραλαβών – υπηρεσιών – διαδρομών .

Καταχωρίστε και παρακολουθήστε ενέργειες σχετιζόμενες με έναν Πελάτη ιδιώτη ή ένα Πρακτορείο ή εταιρία. Για παράδειγμα τηλεφωνικές κλήσεις, faxes και επιστολές, αιτήσεις, προσφορές που έχουν αποσταλεί στον ενεργό ή πιθανό πελάτη. Παρακολουθήστε όλες τις ενέργειες της ομάδας πωλήσεων-αποστολών- παραλαβών, υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένου συναντήσεων σχετιζόμενων με ενέργειες σε ημερήσια, εβδομαδιαία ή μηνιαία βάση.

Να παρακολουθείτε όλες τις Ευκαιρίες Πωλήσεων-Προωθήσεων

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

- Τον εμπλεκόμενο Συνεργάτη, Πρακτορείο, ιδιώτη ή εταιρία
- Ενέργειες (σχετιζόμενες με την ευκαιρία)
- Έγγραφα που έχουν αποσταλεί
- Άλλες εταιρίες που έχουν ανάμιξη σε αυτή την ευκαιρία
- Την λίστα των προϊόντων- υπηρεσιών 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 αποστολών- παραλαβών-εξυπηρέτησης πελατών 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

Να διαχειρίζεστε τις καθημερινές διαδρομές

- Οργάνωση Διαδρομών
 - Αναζήτηση με πολλαπλά κριτήρια
 - Δημιουργία Προγράμματος επίσκεψης με βάση τις αιτήσεις του Πελάτη
- Εκτέλεση επισκέψεων (καταγραφή αποτελεσμάτων)
- Παρακολούθηση και στατιστικά (Παραγωγικότητα Πωλήσεων κ.α.)

Να δημιουργείτε και να παρακολουθείτε ενέργειες marketing

Επιλέξτε συγκεκριμένο κομμάτι της αγοράς σας, για παράδειγμα «Όλοι οι ιδιώτες πελάτες μου στην Β. Ελλάδα» ή «Όλοι οι πελάτες μου που πραγματοποιούν αποστολές στην Αμερική και έχουν να στείλουν δέμα περισσότερο από 1 χρόνο» η «Όλοι τα συνεργαζόμενα πρακτορεία που εκτελούν διαδρομές Ιταλία» κ.ο.κ. 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 – υπηρεσίες σας

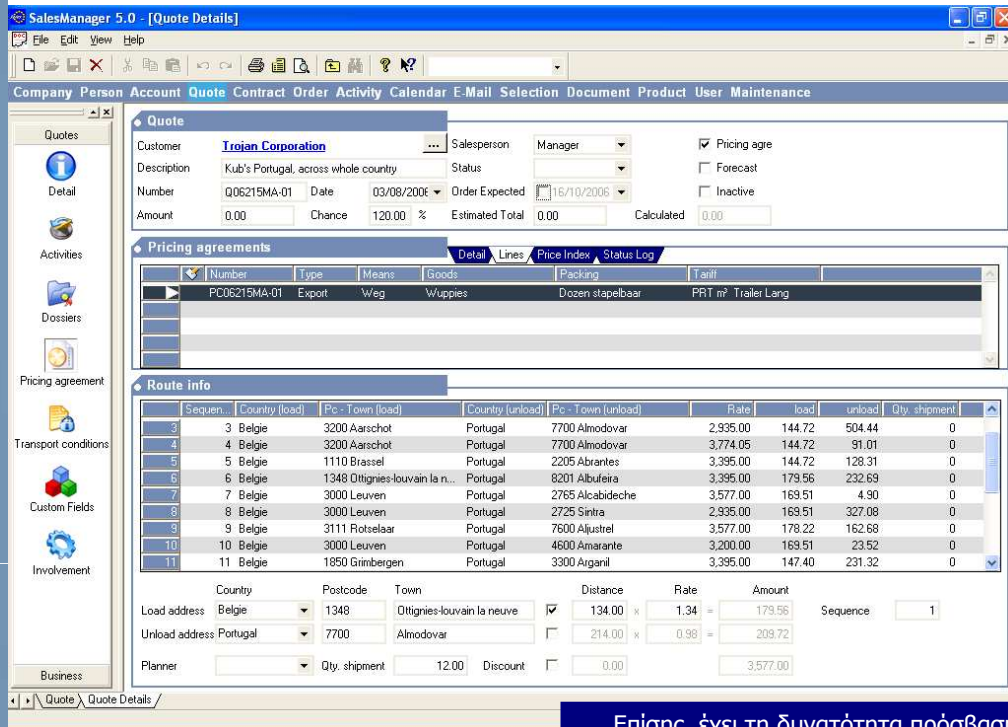
Εισάγετε πληροφορίες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας (πλήρη περιγραφή με φωτογραφικό υλικό). Δημιουργήστε οικογένειες προϊόντων. Εισάγετε τα διαθέσιμα αποθέματα και τα αποθέματα ασφαλείας. Δείτε γρήγορα και εύκολα τις προτιμήσεις των πελατών σας. Καταγράψτε τα αντίστοιχα προϊόντα των ανταγωνιστών σας και ποια έχουν προωθηθεί σε ποιους πελάτες σας.

Να παρακολουθείτε τις τιμολογιακές πολιτικές σας

Εισάγετε τις οικονομικές λεπτομέρειες για τα προϊόντα σας, με τις εκάστοτε διαφορετικές οικονομικές λεπτομέρειες που χρησιμοποιείται ανά συνεργάτη και γεωγραφική περιοχή.

- Προσφορές με διάφορους οικονομικούς διακανονισμούς ανά προορισμό
- Συμφωνίες τιμολόγησης με τις ελάχιστες/ανώτατες τιμές
- Δείκτες των τρέχουσων τιμολογήσεων
- Υπολογισμός εκ νέου, ορισμένων τμημάτων, επιλεγμένης συμφωνίας, κλειδώνοντας τα υπόλοιπα τμήματα

Με το SalesManager μπορείτε να διαχειριστείτε εύκολα τις διάφορες συμφωνίες τιμολόγησης διαδρομών, βασισμένες είτε στον **όγκο**, είτε στην **απόσταση**, ακόμα και σε ένα **ενιαίο αρχείο**, προκειμένου ο χρήστης, να μπορεί να χειριστεί μέσα από ένα περιβάλλον πολλαπλές συμφωνίες τιμολόγησης, και να δημιουργεί άμεσα οικ. προσφορές.



Quote Details

Customer: Trojan Corporation, Salesperson: Manager, Pricing agree: Forecast: Inactive:

Description: Kub's Portugal, across whole country

Number: Q06215MA-01, Date: 03/08/2006, Order Expected: 15/10/2006

Amount: 0.00, Chance: 120.00%, Estimated Total: 0.00, Calculated: 0.00

Pricing agreements

Number	Type	Means	Goods	Packing	Tariff
PC06215MA-01	Export	Weg	Wuppies	Dozen stapelbaar	PRT m ² Trailer Lang

Route info

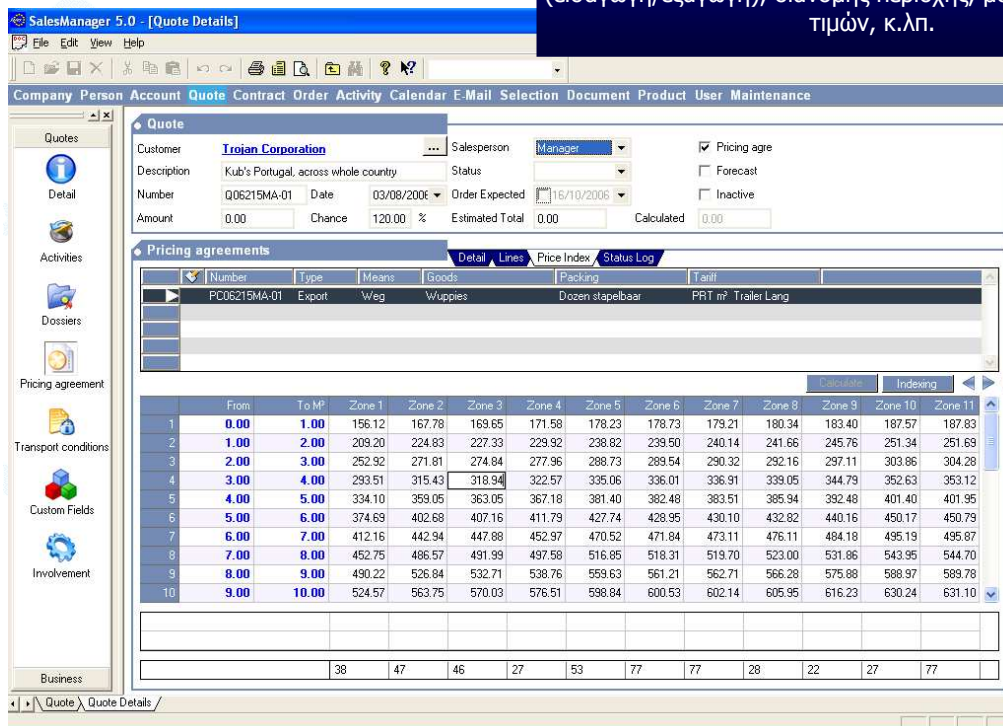
Sequen.	Country (load)	Pc - Town (load)	Country (unload)	Pc - Town (unload)	Rate	load	unload	Qty. shipment
3	Belgie	3200 Aarschot	Portugal	7700 Almodovar	2,935.00	144.72	504.44	0
4	Belgie	3200 Aarschot	Portugal	7700 Almodovar	3,774.05	144.72	91.01	0
5	Belgie	1110 Brussel	Portugal	2205 Abrantes	3,395.00	144.72	128.31	0
6	Belgie	1348 Ottignies-louvain la n...	Portugal	8201 Albufeira	3,395.00	179.56	232.69	0
7	Belgie	3000 Leuven	Portugal	2765 Alcabideche	3,577.00	169.51	4.90	0
8	Belgie	3000 Leuven	Portugal	2725 Sinfra	2,935.00	169.51	327.08	0
9	Belgie	3111 Rotselaar	Portugal	7600 Aljustrel	3,577.00	178.22	162.68	0
10	Belgie	3000 Leuven	Portugal	4600 Amarante	3,200.00	169.51	23.52	0
11	Belgie	1850 Grimbergen	Portugal	3300 Arganil	3,395.00	147.40	231.32	0

Load address: Belgie, Postcode: 1348, Town: Ottignies-louvain la neuve, Distance: 134.00, Rate: 1.34, Amount: 179.56, Sequence: 1

Unload address: Portugal, Postcode: 7700, Town: Almodovar, Distance: 214.00, Rate: 0.98, Amount: 209.72

Planner: Qty. shipment: 12.00, Discount: 0.00, Amount: 3,577.00

Επίσης, έχει τη δυνατότητα πρόσβασης σε λεπτομερή περιγραφή όπως τύπος προϊόντων, είδος μεταφοράς (εισαγωγή/εξαγωγή), διανομής περιοχής, μονάδων, ελάχιστων τιμών, κ.λπ.



Quote Details

Customer: Trojan Corporation, Salesperson: Manager, Pricing agree: Forecast: Inactive:

Description: Kub's Portugal, across whole country

Number: Q06215MA-01, Date: 03/08/2006, Order Expected: 15/10/2006

Amount: 0.00, Chance: 120.00%, Estimated Total: 0.00, Calculated: 0.00

Pricing agreements

Number	Type	Means	Goods	Packing	Tariff
PC06215MA-01	Export	Weg	Wuppies	Dozen stapelbaar	PRT m ² Trailer Lang

Zone Pricing Table

	From	To MP	Zone 1	Zone 2	Zone 3	Zone 4	Zone 5	Zone 6	Zone 7	Zone 8	Zone 9	Zone 10	Zone 11
1	0.00	1.00	156.12	167.78	169.65	171.58	178.23	178.73	179.21	180.34	183.40	187.57	187.83
2	1.00	2.00	209.20	224.83	227.33	229.92	238.82	239.50	240.14	241.66	245.76	251.34	251.69
3	2.00	3.00	252.92	271.81	274.84	277.96	288.73	289.54	290.32	292.16	297.11	303.86	304.28
4	3.00	4.00	293.51	315.43	318.94	322.57	335.06	336.01	336.91	339.05	344.79	352.63	353.12
5	4.00	5.00	334.10	359.05	363.05	367.18	381.40	382.48	383.51	385.94	392.49	401.40	401.95
6	5.00	6.00	374.69	402.68	407.16	411.79	427.74	428.95	430.10	432.82	440.16	450.17	450.79
7	6.00	7.00	412.16	442.94	447.88	452.97	470.52	471.84	473.11	476.11	484.18	495.19	495.87
8	7.00	8.00	452.75	486.57	491.99	497.58	516.85	518.31	519.70	523.00	531.86	543.95	544.70
9	8.00	9.00	490.22	526.84	532.71	538.76	559.63	561.21	562.71	566.28	575.88	588.97	589.78
10	9.00	10.00	524.57	563.75	570.03	576.51	598.84	600.53	602.14	605.95	616.23	630.24	631.10

Summary: 38, 47, 46, 27, 53, 77, 77, 28, 22, 27, 77

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 πρακτορεία, εταιρίες ή ιδιώτες 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 σταλεί ενημερωτικό υλικό στο Πρακτορείο για συνεργασία» ή «να γίνει συνάντηση» ή «να ελεγχθεί η διεύθυνση». 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 εσωτερικών διαδικασιών (προσφορές, συμβάσεις, τιμολογιακές πολιτικές) καθώς επίσης και ηλεκτρονικού αρχείου πελατών

Δημιουργήστε ένα σύστημα αποθήκευσης εγγράφων όπως επιστολές, σημειώματα, εγχειρίδια, αναφορές, brochures, συμβάσεις, φωτογραφίες, φαξ και ότι άλλο τύπο εγγράφου. Επιλέξτε ένα έγγραφο και απλά προσθέστε το στον φάκελο ενός Πελάτη.

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 Πωλητή και ανά τμήμα (οργάνωση εκδηλώσεων, υπηρεσιών spa, κρατήσεις δωματίων κλπ.) που δείχνει τον αναμενόμενο τζίρο και την παρούσα κατάσταση ή μια λίστα των ολοκληρωμένων ενεργειών ανά Πωλητή ή Συνεργαζόμενο Ταξ. Πρακτορείο σε δεδομένη χρονική περίοδο.

Κατανομή

Net Income Contribution YTD: Top 10 Clients

