

Säljstöd integrerat med affärssystemet

SoftOne CRM är sälj-och kontaktstödsystemet som är integrerat med affärssystemet SoftOne Professional. Med SoftOne CRM får du kontroll över dina affärer, aktiviteter, kunder och kontakter.



- SoftOne CRM ger dig **full kontroll** över säljprocessen, från en första kontakt till avslut och merförsäljning. SoftOne CRM fungerar som ett **stöd för din organisation**. Givetvis är det säljarnas viktigaste verktyg. Det hjälper dem att sköta sina kontakter med kunder och andra nyckelpersoner, här registreras viktiga aktiviteter och säljprocessen dokumenteras med affärer i pipeline och viktade belopp.
- Säljchefen får **överblick** över säljgruppens resultat med hjälp av uppdaterad och relevant information kopplat till säljare, kund, aktivitet etc. SoftOne CRM hanterar möjligheter, prognoser, pipeline, följer aktivitetsnivåer osv. Det är enkelt att ta ut rapporter över tidigare och pågående säljinsatser, få statistik över affärer på gång, per avdelning, produkt, region, och säljare.
- För marknadsavdelningen blir detta ett **viktigt verktyg** för att hitta målgrupper, göra urval samt planera och genomföra kampanjer.
- För kundtjänst och andra inom företaget med **kundkontakter** är SoftOne CRM ett enkelt och effektivt verktyg för att få en överblick över era kunder och aktiviteter.
- I SoftOne CRM är det **enkelt att navigera** mellan olika menyer och flikar. Gränssnittet följer Microsofts standard vilket gör det lätt att lära sig.

Fakta SoftOne CRM

Kunder

Samtliga kunder i kundregistret i SoftOne Professional visas även i SoftOne CRM. Du ser även företagets kontaktpersoner.

Kontaktpersoner

Du kan spara ett obegränsat antal kontaktpersoner och synkronisera dessa med Outlook och Microsoft Exchange.

Affärer

Ger företagsledning och säljare full koll på försäljning och prognoser. Här får du överblick över status, kategori, belopp, sannolikhet i procent, vägt belopp, aktiviteter samt bifogade dokument.

Aktiviteter

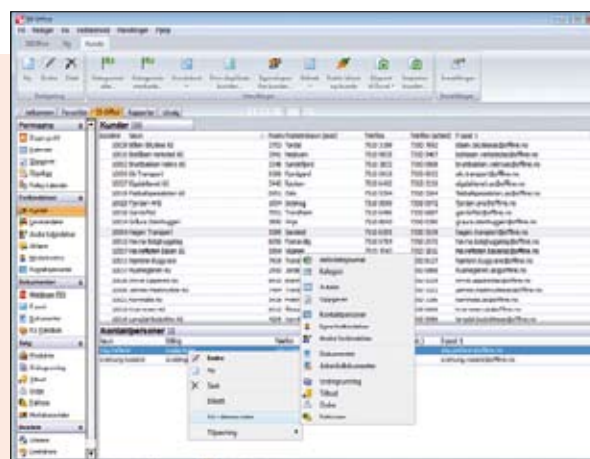
Här lagras allt du ska göra och hålla koll på, t ex. telefonsamtal, möten, dokument och påminnelser. Aktiviteter kan, precis som kontaktpersoner, synkroniseras med Outlook, och Microsoft Exchange.

Kalender

Kalendern visar aktiviteter per dag, vecka och månad. Kan synkroniseras både med Outlook och Microsoft Exchange, handdatorn eller telefonen.

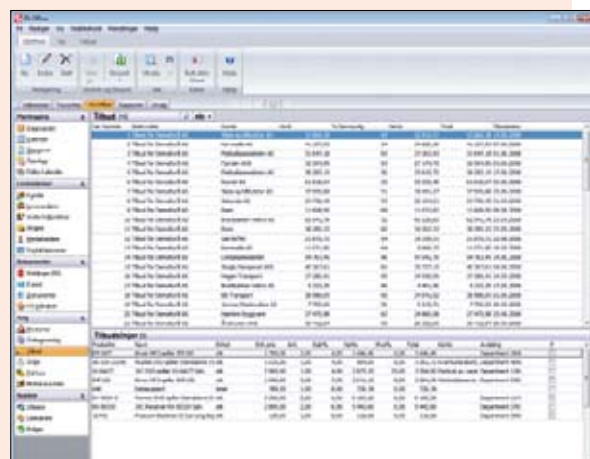
Rapporter

Med rapportgeneratoren kan du ta fram vyer och statistik. Korstabulering i flera dimensioner och enkel grafik ger tydliga rapporter. Rapporterna kan sedan exporteras till Excel.



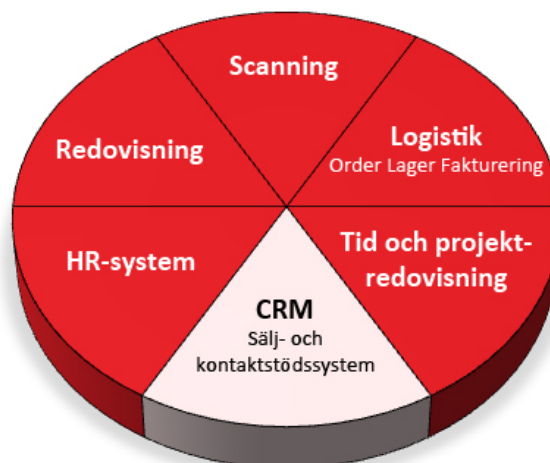
Översiktsbild kunder.

Till vänster finns menyer för kalender, kontakter, dokument samt sälj.



Aktuella offerter. Aktuella offerter med värde, sannolikhet, datum etc.

Affärssystem



Låter detta intressant?

Kontakta oss på telefon 0771-55 69 00 eller www.softone.se

SoftOne[®]
Affärssystem & HR - helt enkelt