

HumanWork CRM to aplikacja dla działów zorientowanych na kontakt z klientem. Umożliwia tworzenie bazy wiedzy na temat zwyczajów, preferencji i wymagań klientów oraz ułatwia nawiązywanie trwałych i obustronnie korzystnych relacji.

HumanWork CRM wspiera przedsiębiorstwa w realizacji własnej koncepcji współpracy z klientem, ściśle dopasowując się do ich unikalnej strategii działania poprzez:

- ⌘ obsługę dowolnych dokumentów
- ⌘ definiowanie indywidualnych dokumentów i raportów oraz określanie wszystkich ich cech i funkcji
- ⌘ automatyzację procesów obiegu zadań i dokumentów według ustalonych wzorców i norm jakości
- ⌘ mierzenie kosztów w zakresie marketingu, sprzedaży i usług oraz zysków z poszczególnych klientów
- ⌘ wykorzystanie bazy wiedzy o klientach do ciągłego podnoszenia wyników organizacji poprzez uczenie się na podstawie sukcesów i porażek

KOMPONENTY HumanWork CRM:

HumanWork CRM posiada wszystkie komponenty HumanWork OFFICE (**Kalendarz, Moje zadania, Przypomnienia, Repozytorium dokumentów, Forum, E-mail, Kontakty, Silnik obiegu dokumentów i zadań**) oraz:

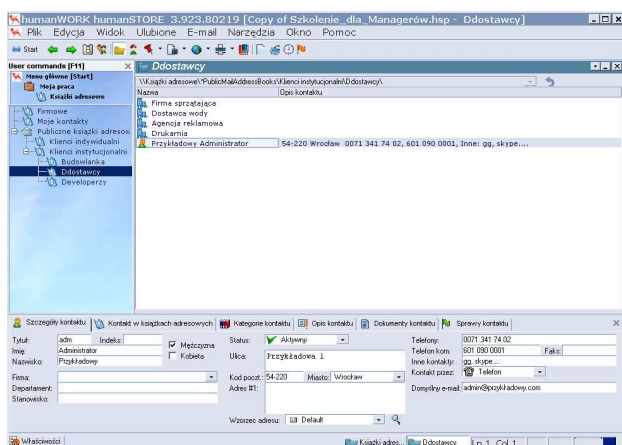
Baza danych o klientach

Zyskaj dostęp do wszelkich informacji o klientach

HumanWork CRM umożliwia tworzenie centralnej bazy danych firm i kontaktów, w których przechowywane są ich dane osobowe, historia ich obsługi, prowadzonych dla nich spraw, zamówień i projektów oraz cała związana z nimi dokumentacja (umowy, gwarancje, emalie, itp.).

Informacje o klientach mogą być w odpowiedni sposób porządkowane i przetwarzane, stając się źródłem cennej wiedzy na temat m. in. rentowności, efektywności kontaktów lub zakupionych produktów.

Dzięki możliwości uzyskania syntetycznych informacji o klientach można oceniać jakość obsługi, wykrywać najłabsze ogniwa procesu oraz planować wszelkie działania ukierunkowane na zbudowanie trwałej więzi z klientem.



Generator raportów handlowych

Badaj efektywność działań handlowych

Generator raportów umożliwia tworzenie dowolnych raportów handlowych na temat efektów działań skierowanych do klientów.

Do przykładowych raportów należą:

- raport sprzedaży produktu
- raport lejka sprzedaży
- raport należności wg kont i klientów
- analiza skuteczności handlowca
- kalkulacja prowizji
- analiza ABC

Sprzedaż produktu wszystkie produkty Bez względu na termin dla dowolnej kategorii kontrahentów

Stan na dzień: 2008-03-07

17-Ketosteroidy, całkowite (17-KS)

lp.	Kontrahent	Numer dok.	Data	Ilość	Wartość	Świadczenia	Wart. Świadczeń
1	B.Dmochowska	Kontrakt #32	2006-04-20	1	234,00	0	0,00
				1	234,00	0	0,00

17-Hydrok syngnenolon

lp.	Kontrahent	Numer dok.	Data	Ilość	Wartość	Świadczenia	Wart. Świadczeń
1	B.Dmochowska	Kontrakt #32	2006-04-20	1	123,00	0	0,00
				1	123,00	0	0,00

17-Hydrok syngesteron

lp.	Kontrahent	Numer dok.	Data	Ilość	Wartość	Świadczenia	Wart. Świadczeń
1	B.Dmochowska	Kontrakt #32	2006-04-20	1	111,00	0	0,00
				1	111,00	0	0,00

17-Hydrok syngokosteroidy, całkowite (17-OHCS)

lp.	Kontrahent	Numer dok.	Data	Ilość	Wartość	Świadczenia	Wart. Świadczeń
1	B.Dmochowska	Kontrakt #32	2006-04-20	1	100,00	0	0,00
				1	100,00	0	0,00

11-Dezok syngortyzol

lp.	Kontrahent	Numer dok.	Data	Ilość	Wartość	Świadczenia	Wart. Świadczeń
1	B.Dmochowska	Kontrakt #32	2006-04-20	1	200,00	1	0,00
				1	200,00	1	0,00

Podsumowanie:

5	768,00	1	0,00
----------	---------------	----------	-------------

Sprzedaż produktu: w sz ytkie produkty, bez względu na termin, dla dowolnej kategorii kontrahentów

Strona 1

Mobilny CRM

Bądź w kontakcie, niezależnie od czasu i miejsca

HumanWork mCRM to kanał komunikacji, który pozwala na przesyłanie potrzeb klientów do firmy i łączenie ich z działaniami sprzedaży i marketingu.

HumanWork mCRM jest dostępny dla pracowników terenowych poprzez dowolną przeglądarkę internetową, która pozwala korzystać z w pełni funkcjonalnego systemu CRM po stronie serwera.

Dzięki mCRM agenci pracujący w terenie mogą:

- ⤷ ograniczyć czas i koszty związane z wizytami w siedzibie firmy, korzystając jednocześnie z wiedzy tam dostępnej oraz pozostając w stałym kontakcie z innymi współpracownikami
- ⤷ być „menedżerami relacji”, którzy są dla firmy źródłem najświeższej informacji o klientach i aktualnym stanie rynku
- ⤷ dostarczać informacji będących podstawą do prognoz, które nie są osiągalne przy użyciu standardowego CRM
- ⤷ konsultować potrzeby i problemy klientów w czasie rzeczywistym
- ⤷ pracować wydajniej, nie musząc pamiętać o wielu szczegółach i mogąc szybko reagować w przypadku specjalistycznych potrzeb
- ⤷ raportować swe działania, czas pracy i związane z tym koszty na podstawie gromadzonych danych po stronie serwera

Komponenty dodatkowe:

Kreator procedur biznesowych

Silnik analiz OLAP

Organizator pracy zespołu

Kancelaria



HumanWork to platforma dla dedykowanych aplikacji do zarządzania pracą zespołową w procesach przepływu pracy i obiegu dokumentów, zarządzania projektami, zasobami i kosztami oraz automatyzacji procesów biznesowych.

Sprawdź też inne aplikacje HumanWork:

- » **HumanWork BASIC**
- » **HumanWork OFFICE**
- » **HumanWork PROJECT**
- » **HumanWork CONTACT CENTER**
- » **HumanWork HELP DESK**



50-077 Wrocław, ul. Kazimierza Wielkiego 27 tel./ fax +48 71 341 74 02

