

Gestione Relazioni Clienti CRM

Terabit

Informazioni Generali

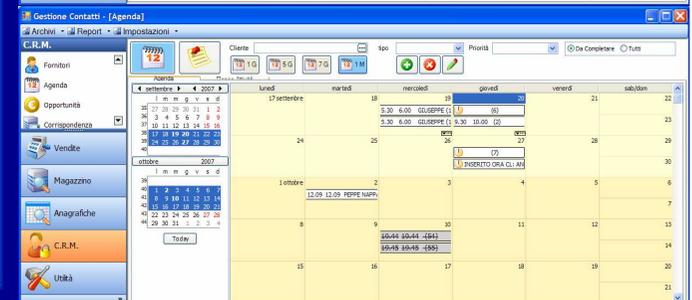
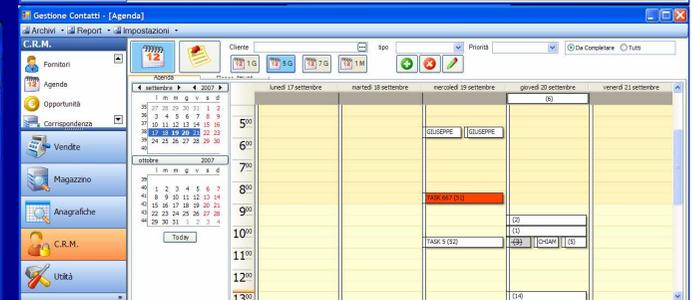
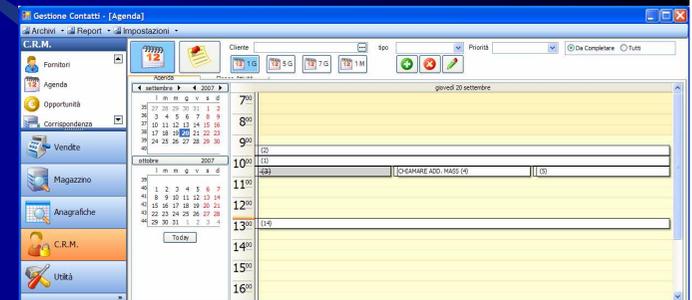
- Il CRM (Customer Relationship Management) è un moderno strumento per:
 - Razionalizzare e velocizzare le relazioni con i clienti
 - Conoscere meglio le potenzialità del territorio e quindi gli obiettivi da raggiungere
 - Fidelizzare i clienti che già abbiamo
 - Trovare il modo migliore per acquisire nuovi clienti

Caratteristiche Principali

- Agenda delle attività
- Gestione Corrispondenza
- Fidelizzazione Clienti con corrispondenza generata automaticamente
- Archivio Azioni Commerciali e relativi Risultati
- Mappe con grafici per valutazione della penetrazione sul territorio

Agenda delle Attività

- L'Agenda delle attività consente di gestire in modo estremamente migliore le attività e gli impegni, permettendo di selezionarle per:
 - Giorno, settimana, mese
 - Tipo Attività (Chiamata, appuntamento, attività)
 - Priorità (Alta, media, bassa)
 - Cliente



- Vengono gestiti l'allarme e la ripetizione delle attività

Gestione Corrispondenza

- La corrispondenza viene conservata in modo schematico e ordinato
- La corrispondenza può essere filtrata per:
 - Cliente
 - Schema (template)
 - Data
- Il software crea automaticamente una nuova lettera:
 - Indicando il cliente
 - Indicando lo schema (template)

The screenshot shows the 'Gestione Contatti - [Lettere]' application window. The title bar includes 'Archivi', 'Report', and 'Impostazioni' menus. The left sidebar contains navigation icons for 'Fornitori', 'Agenda', 'Opportunità', 'Vendite', 'Magazzino', 'Anagrafiche', and 'C.R.M.'. The main content area is titled 'Corrispondenza' and features a search bar and a table of correspondence records. The table has three columns: 'Descrizione', 'Data', and 'Template'. A 'Nuova Lettera' button is located on the right side of the interface. Orange arrows from the text above point to the 'Data' filter section, the 'Cliente' field, and the 'Nuova Lettera' button.

Descrizione	Data	Template
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	10/12/2007	A 1 ANNO
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	10/12/2007	A 1 ANNO
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	08/12/2007	A 1 ANNO
GR_DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1 & C__prom	10/12/2007	promozione nuovi prodotti
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	08/12/2007	A 1 MESE
GR_DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	10/12/2007	promozione nuovi prodotti
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	10/12/2007	A 5 anni
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	14/04/2008	A 1 ANNO
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	29/04/2008	A 5 anni
AGRAI_DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	23/05/2008	promozione nuovi prodotti
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	22/10/2008	A 5 anni
AGRICOLA_DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	26/11/2008	promozione nuovi prodotti
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	19/12/2008	A 1 ANNO
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	17/04/2009	A 5 anni
DESCRIZIONE_TEMPLATE_Templ 1	23/09/2009	A 5 anni

Fidelizzazione Clienti con corrispondenza generata automaticamente

- Inviare corrispondenza ad intervalli prestabiliti è un modo per fidelizzare il cliente
- Tuttavia controllare tutto l'archivio dei clienti e scrivere questa corrispondenza è un lavoro molto dispendioso in termini di tempo
- Grazie al software, invece basta:
 - Definire gli schemi di lettere (o email), indicando dopo quanti giorni devono essere inviate dalla data di acquisto della macchina
 - Chiedere al software di generare tutta la corrispondenza
 - Nel caso di email, il software provvederà ad inviarle automaticamente

- Schemi di lettere (o email)
- Dopo quanti giorni dall'acquisto la lettera deve essere inviata
- Anteprima schema
- Campi che verranno sostituiti con i dati del cliente

Descrizione	Gi...	Nome File
A 1 MESE	30	aa2
descr 1	40	descr 1
A 1 ANNO	365	Templ 1
A 5 anni	1450	peppe
promozione nuovi prodotti	1500	promozione

Descrizione: promozione nuovi prodotti
Giorni: 1500
Nome file: promozione

Spett.le
<<cliente>>
<<indirizzo>>
<<citta>>
<<fax>>

Oggetto: Promozione nuovi prodotti

Gentile Sig. <<cliente>>,
la presente per informarla che

Cordiali saluti

Fidelizzazione Clienti con corrispondenza generata automaticamente

Cliente	Modello	Lettera	Elim	Data	Tipo
ABAT: JO	CVX1190	A 1 MESE		29/10/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 MESE		29/10/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		01/11/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		02/11/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		14/04/2008	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		01/11/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		02/11/2007	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		14/04/2008	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		14/04/2008	Lettera
ABAT: JO	CVX1190	A 1 ANNO		14/04/2008	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 MESE		29/10/2007	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 ANNO		01/11/2007	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 ANNO		02/11/2007	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 ANNO		14/04/2008	Lettera
CIMA: IANO	TN75DA	A 1 ANNO		14/04/2008	Lettera
SCUD: ANTONIO	TD95D	A 1 MESE		29/10/2007	Lettera
SCUD: ANTONIO	TD95D	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
SCUD: ANTONIO	TD95D	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
SCUD: ANTONIO	TD95D	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
SCUD: ANTONIO	TD95D	A 1 ANNO		29/10/2007	Lettera
SCUD: ANTONIO	TD95D	A 1 ANNO		01/11/2007	Lettera
SCUD: ANTONIO	TD95D	A 1 ANNO		02/11/2007	Lettera
SCUD: ANTONIO	TD95D	A 1 ANNO		14/04/2008	Lettera

Corrispondenza Generata

Genera tutto

Stampa

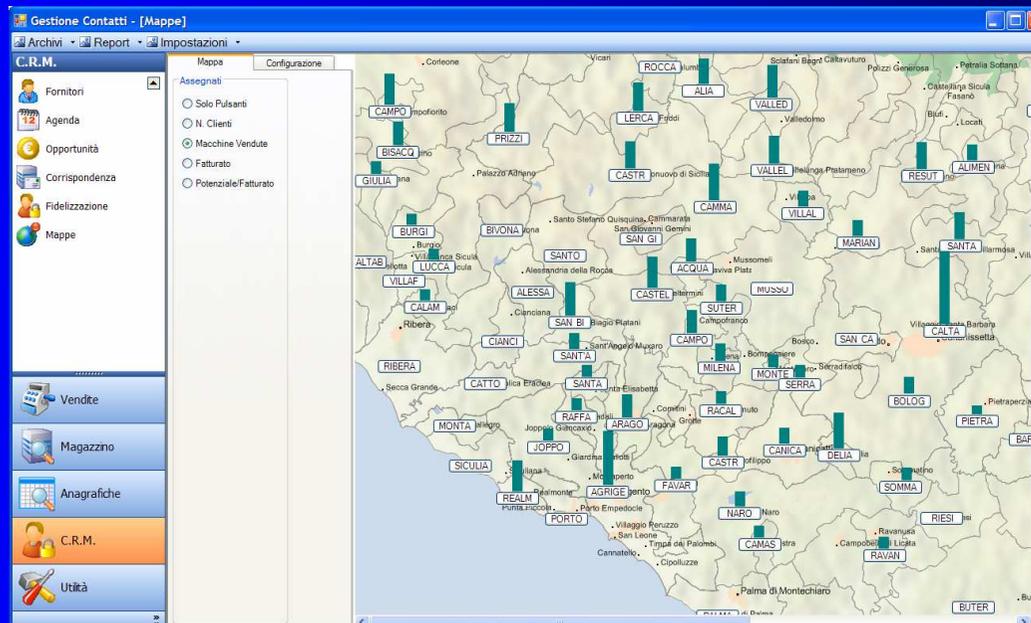
Invia email

Azioni Commerciali

- Le Azioni Commerciali sono importati per aumentare i contatti con i clienti
- Le azioni commerciali sono tuttavia molto diverse tra loro per:
 - costi
 - numero di contatti ottenuti
- Per la buona riuscita di una azione commerciale occorre considerare la tipologia dei clienti a cui si rivolge
- E' quindi importante avere uno strumento per valutare i risultati delle azioni commerciali effettuate
- Bisogna conoscere grazie a quale azione commerciale abbiamo acquisito ciascun nuovo cliente
- In definitiva, per ciascuna azione commerciale effettuata, bisogna conoscere il costo di ciascun contatto

Mappe

- Le mappe sono uno strumento per valutare visivamente il territorio di competenza
- Per ciascun comune vengono mostrati:
 - Il grafico delle macchine vendute
 - Il grafico del fatturato
 - Il grafico del numero di clienti
 - L'Elenco delle macchine vendute
 - Il grafico della comparazione tra fatturato attuale e potenziale



Come contattarci

Terabit s.a.s.

- Internet: www.terabit-sas.it
- Email: info@terabit-sas.it
- Tel: +39 090 9385126
- Fax: +39 090 9384787
- Indirizzo: Via Nazionale, 168/A
98040 Giammoro ME - ITALY