

Kullanıcı Dokümanları



Şirketlerin rekabet avantajı elde edebilmeleri için etkin bir **Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)** sistemi kullanmaları gerekmektedir. Mevcut müşterilerin sadakatini artırmak, potansiyel müşterilere erişebilmek ve doğru iletişimi kurabilmek adına bilgi sistemlerine ihtiyaç duyulmaktadır. **Logo CRM** çözümleri, satış ve pazarlama hedefleriniz doğrultusunda müşterilerinizle en etkili iletişimi kurabilmeniz için saha operasyonlarınızı, pazarlama faaliyetlerinizi ve tüm satış süreçlerinizi hızlı bir şekilde yönetebileceğiniz kapsamlı iş uygulamaları sunar.

Tüm ihtiyaçlarınıza uygun olarak geliştirilen Logo CRM, firmaların ihtiyaçları doğrultusunda, özelleştirilebilmektedir. Bu sayede satış ve pazarlama ekiplerinin veya teknik ekiplerin tüm randevu, görüşme, teklif, satış, iş süreçleri ve satış sonrası süreçlerini Logo'nun ERP çözümleri ile entegre olarak anlık takip etmenizi ve raporlamanızı sağlamaktadır.

Soldaki menü ağacından ilgili program bölümüne ait dokümanı seçebilirsiniz.

Güçlü Kurumsal Hafıza

Potansiyel veya aktif **müşterilerinizi**, bayilerinizi, tedarikçilerinizi kolayca tanımlayıp gruplayabilir ve seçili firma ile ilgili kişilerden fırsatlarına, takvim etkinliklerinden aktivitelere, ilişkili belgelerinden tekliflerine ve satış sonrası memnuniyet/şikayet kayıtlarına kadar her bilgisine tek platformdan ulaşabilir, yönetebilir ve raporlayabilirsiniz.

Etkin **Aktivite** Yönetimi

Satış veya satış sonrası hizmet veren ekiplerinizin tüm potansiyel veya mevcut müşteri ziyaretlerini, görüşmelerini, toplantı notlarını detaylı bir şekilde kayıt altına alabilir, Dashboard'lar ve KPI sayesinde anlık takip edebilir ve raporlayabilirsiniz. Çalışanlarınızın, müşterileriniz ile görüştüğü konulara ve detaylarına kolayca ulaşabilir, kurumsal hafızanızın desteğini daima yanınızda hissedebilirsiniz.

Detaylı Fırsat Takibi

Satış **fırsatlarınızı**, proje ve ihale takiplerinizi tüm süreçleriyle birlikte tek bir ekrandan takip edebilirsiniz. Fırsatlar ile ilgili tüm detayları, yapılan işlemleri, kimin tarafından yapıldığını, görüşülen konuları ve verilen teklifleri ilişkili belgelerle birlikte görebilir ve yönetebilirsiniz.

Hızlı, Kontrollü ve Esnek Teklif Süreçleri

[Teklif süreçlerinize](#) özel tanımlanabilen alanlar, görünüm ve şablonlar sayesinde daha hızlı teklif hazırlayabilirsiniz. Geçmiş fiyat kontrolü, opsiyonel/alternatif teklif ve ürün ilişkilendirme özellikleri sayesinde teklif sürecinize esneklik katabilirsiniz. İhtiyaçlarınız doğrultusunda kurgulanabilen [teklif onay süreçlerinin](#) yanı sıra kullanmakta olduğunuz Logo çözümünün veritabanından otomatik olarak yapılan, anlık cari hesap risk limiti ve stok kalan miktarı kontrolleri ile insana bağlı hata oranını minimuma indirebilirsiniz.

Müşteri-Belge İlişkilendirme

İstediğiniz miktarda ana ya da alt klasör oluşturup, bu klasörlerde [belgelerinizi](#), şablonlarınızı, ıslak imzalı bir dokümanın taranmış halini ve şirket dokümanlarınızı saklayabilirsiniz. Tüm belgelerinizi, kayıtlarınızı ve aktivitelerinizi müşterilerinizle ilişkilendirebilir ve hangi müşterilerinizin, hangi belgelerle ilişkilendirildiğini anında görüntüleyebilirsiniz.

KPI (Anahtar Performans Göstergeleri)

Tanımladığınız [performans kriterlerine](#) göre satış ekibinizin hedeflenen ve gerçekleşen satışlarını kişiye, ürüne, bölgeye göre anlık takip edebilirsiniz. Ayrıca teknik ekibinizin veya firmanızın [genel performansını](#) tarih kriterleri bazında inceleyebilir, hedeflenen görüşme, fırsat veya teklif adetlerinin durumunu raporlayabilirsiniz.

Logo Notifier Service

Logo CRM çözümünün özellik seti içerisinde bedelsiz olarak sunulan Logo Notifier Service, kurumsal süreçlerinizle ilgili işlemlerinizin size gerçekleştiği anda bildirilmesini sağlayan otomatik bir gönderim yönetim sistemidir. Bu sayede istenilen bilgileri zamana veya işleme bağlı olarak bildirebilir, yapılan işlemlerin raporunu görebilirsiniz. Logo Notifier Service modülünü kullanarak, müşterilerinizin özel gün kutlamalarından yapılan görüşmelerine, verilen tekliflerin son durumlarından gerçekleşen satışlarına, sözleşme bitiş tarihlerinden satış sonrası hizmet detaylarına kadar istediğiniz herhangi bir aşamada e-Posta, SMS veya Push Notification olarak [bildirimlerinizi](#) alabilirsiniz. Müşterilerinizin cari hesap durumları, risk kriterleri, girilen siparişler, yapılan tahsilatlar, malzeme ve stok durumlarınız ve kesilen faturaların belgelerine kadar aklınıza gelebilecek tüm işlem içerikleri ve detaylarına anında ulaşabilirsiniz.