

NetSuite CRM+

Только NetSuite CRM + предлагает единое решение, включающее:

- Управление заказами
- Управление взаимодействием с партнерами
- Управление комиссиями
- Управление проектами
- Клиентский портал
- Хостинг и аналитика веб-сайта, Интранет
- Редактор табличных данных

В состав NetSuite CRM + входит*:

- Управление продажами
- Управление контактами
- Управление маркетингом
- Управление обслуживанием
- Отчетность и аналитика
- Клиент для автономной работы продавца
- Инструменты настройки и адаптации
- + Управление заказами
- + Управление комиссиями
- + Управление проектами
- + Клиентский портал
- + Управление взаимодействием с партнерами
- + Хостинг и аналитика веб-сайта

* Некоторые возможности поставляются в виде дополнительных модулей

Лучше обычных CRM-систем: полный жизненный цикл работы с клиентом

Традиционные CRM-системы ориентированы на работу только с потенциальными клиентами. NetSuite CRM + позволяет управлять взаимоотношениями и с существующими клиентами. Это единственная CRM-система SaaS, объединяющая управление заказами, управление работой с партнерами, управление проектами, и хостинг веб-сайтов, предоставляющая возможность крупным и малым компаниям видеть полную и ясную картину по потенциальным и существующим клиентам.

В состав NetSuite CRM + входят модули управление продажами, управление маркетингом, сервисное обслуживание, инструменты настройки и многое другое. CRM-система имеет лучшую в отрасли функциональность по управлению возможностями и прогнозированию.

NetSuite CRM + это единственная CRM-система SaaS, которая:

- Охватывает абсолютно весь спектр данных о клиентах и взаимодействии с ними, включая полную информацию обо всех финансовых операциях и действиях клиентов на вашем веб-сайте. Любой сотрудник, обладающий соответствующими правами доступа, в любой момент может получить из CRM-системы любую информацию в любом разрезе.
- Автоматизирует весь жизненный цикл работы с клиентом, начиная с регистрации в CRM-системе действий посетителей на вашем сайте, определения заинтересованных лиц, выявления потенциальных клиентов, формирования клиентской базы, обслуживания клиентов, работы с клиентами для стимулирования размещения дополнительных заказов и заканчивая дополнительными продажами существующим клиентам.
- Позволяет продавцам быстро и легко принимать заказы от клиентов с помощью интегрированного в CRM-систему модуля управления заказами.
- Отслеживает всю историю закупок по клиентам без необходимости сложной интеграции CRM-системы с ERP-системой.
- Включает в себя полное управление взаимодействием с партнерами/дилерами/агентами. Эта CRM-система позволяет вам рассматривать их как продолжение вашей команды прямых продаж.
- Автоматически и точно отслеживает комиссии ваших продавцов и партнеров. Им больше нет необходимости использовать для этого электронные таблицы.
- Позволяет проводить веб-маркетинг и массовые рассылки по электронной почте. NetSuite CRM + включает ваш веб-сайт в процесс продаж, позволяя отслеживать все действия клиентов на сайте и предоставляя им возможность работать в режиме самообслуживания в клиентском портале.
- Предоставляет более точные прогнозы. Так как в NetSuite CRM + заказы клиентов можно видеть в прогнозах, прогнозы по продажам становятся более надежными, предсказуемыми и точными. Сравнение "прогноз/факт" в этой CRM-системе основывается на реальных данных продаж.
- Показывает реальную эффективность и рентабельность маркетинга и продаж. Так как другие CRM-системы не регистрируют подробную информацию о покупках клиентов, они часто предоставляют неполную или некорректную информацию по маркетинговым кампаниям и продажам. Без регистрации в CRM-системе того, что было заказано каждым клиентом, невозможно узнать, какие из потенциальных клиентов стали реальными.



Дополнительную информацию вы можете получить, позвонив в компанию iGate, Ltd. по телефону +7 (495) 2109071 или зарегистрировав запрос на сайте www.igate.ru.