

PRO
CRM

rešitve
v oblaku
po meri
uporabnika



PRONET

T: +386 (0)4 2 800 800
info@pronet-kr.si
www.pronet-kr.si

2013



A Blendo Solution

Stranke se ne pritožujejo več

Nekaj je brez dvoma res - stranke imajo danes na izbiro široko paleto ponudbe izdelkov oziroma storitev in konkurenca jih nato na vsakem koraku opozarja. Zato se danes stranke ne pritožujejo več, ampak svoje nezadovoljstvo pokažejo tako, da se ne vrnejo.

Raziskave kažejo, da se od 70 do 90 odstotkov strank nikoli ne pritoži, le od eden do štirje odstotki pritožb pa dosežejo menedžerje podjetij. Naša naloga je torej, da kot odgovorni podjetniki naredimo vse, kar je v naši moči, da spoznamo svoje stranke, njihove želje, zahteve, interese ter nakupne navade.

Organiziran in sistematičen pristop

Za beleženje dogovorov in interakcij s strankami obstaja nemalo rešitev in ljudje se odločamo za različne poti; nekateri bodo zatrjevali, da si vse pomembne informacije zapomnijo, spet drugi prisegajo na Excelove tabele. Vse več pa se jih odloča, da bo k vodenju teh ključnih podatkov pristopilo kar se da organizirano in sistematično - odločijo se za orodje CRM, torej za rešitev, ki jim omogoča učinkovito upravljanje odnosov s strankami.



Osredotočite se na stranko, ne na prodajo.

Dolgoletne izkušnje zbrali v rešitvi ProCRM

Ponudnikov aplikacij CRM je veliko, malo pa je takšnih, ki so s svojimi rešitvami prilagodljivi in ponudijo sistem, ki pokrije celotno poslovanje podjetja. V podjetju PRONET Kranj so dolgoletne izkušnje in nauke iz prakse zbrali v rešitev ProCRM. Koristi, na katere opozarjajo uporabniki, vključujejo:

- vse informacije o strankah in njihovih aktivnostih so zbrane na enem mestu,
- poljubna segmentacija strank, aktivnosti in dogodkov,
- zbiranje in obdelava vseh načinov interakcije s stranko,
- vključeno orodje za izvedbo kampanj po e-pošti,
- olajšano delegiranje nalog sodelavcem, sledljivost statusa naloge in nastavitve opomnikov,

- poročila, prilagojena potrebam posameznih, specifičnih uporabnikov,
- statistike z analizo preteklih in planiranjem prihodnjih aktivnosti.

Nepogrešljivo orodje za delo s strankami

Dodatne koristi se pokažejo pri povezovanju rešitve CRM s sistemi v podjetju, na primer IP-telefonijo, ki omogoča takojšnjo identifikacijo kličočega in avtomatično odpiranje kartice stranke, tako da ima uporabnik takoj, ko telefon zazvoni, pred seboj že vse pomembne podatke o stranki, preteklo komunikacijo in podobno.

ProCRM se je izkazal za nepogrešljivo orodje pri delu s strankami, predvsem pa omogoča, da naredite to, kar položaj na trgu že dolgo ukazuje - osredotočite se na stranko, ne na prodajo.