



Pegasus Web App CRM



**Επικεντρωθείτε σε αυτό που μετράει για την
Επιχείρησή σας – τους Πελάτες & τη Πώληση!**

Τί σημαίνει;

CRM σημαίνει Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων η οποία εκτείνεται σε δύο άξονες: τη ποιοτική εξυπηρέτηση του υφιστάμενου πελατολογίου και τη διεύρυνση του αγοραστικού κοινού για τη διεκδίκηση νέων πωλήσεων.

Pegasus Web CRM σημαίνει πολλά περισσότερα:

- Απόλυτη ελευθερία στη πρόσβαση & στη διαχείριση των δεδομένων – Μέσα από οποιαδήποτε συσκευή, οποιαδήποτε στιγμή
- Άρση των περιορισμών που σας κρατούν καθηλωμένους (Επένδυση σε Η/Υ – Θέσεις Εργασίας – Φυσική Παρουσία εργαζομένων εντός της Εταιρίας)
- Βελτιωμένη εμπειρία χρήσης – Παραμετροποιήσιμη, Ευέλικτη & εξαιρετικά Εύχρηστη Εφαρμογή – Το σύγχρονο εργαλείο που ικανοποιεί κάθε στέλεχος Πωλήσεων
- Ταχύτατη Ροή εργασιών από το Εισερχόμενο Τηλέφωνο μέχρι την after sales Υποστήριξη – Πλήρης εικόνα για την αξιολόγηση της Πωλησιακής σας στρατηγικής.
- Οργάνωση των εσωτερικών διαδικασιών με τέτοιο τρόπο ώστε να εφικτή η άμεση Λήψη Αποφάσεων από τα εκάστοτε στελέχη – η Πληροφορία που χρειάζεστε, τη Στιγμή που τη χρειάζεστε!



Σε ποιούς απευθύνεται;

Σε κάθε Επιχειρηματικό Οργανισμό που επιθυμεί να αναβαθμίσει και να εξοπλίσει κατάλληλα με ένα παντοδύναμο εργαλείο τους Πωλητές/Συνεργάτες & τα στελέχη Marketing είτε εργάζονται εντός είτε εκτός της εταιρίας. Προσφέρει έγκυρη & πολύτιμη πληροφόρηση με απώτερο στόχο την αύξηση των πωλήσεων, τη βελτίωση της πιστότητας του υφιστάμενου πελατολογίου και τη συνεχή ανασυγκρότηση της εμπορικής πολιτικής ώστε να αποκτήσετε μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά.

Pegasus Web App CRM

=

χτίστε μία

ΙΣΧΥΡΗ ΣΧΕΣΗ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

με τους πελάτες σας!



Το Pegasus Web App CRM είναι αυτό που αναζητώ για την Επιχείρησή μου
- Προστιθέμενη Αξία από τη ΤΕΣΑΕ:

**Άμεση Έναρξη
Λειτουργίας!**



Χωρίς χρονοβόρες
διαδικασίες
εγκατάστασης

**Μειωμένο
Κόστος
Αρχικής
Επένδυσης!**



Μειώστε τα κόστη
Συντήρησης και
Αναβάθμισης του
Εξοπλισμού!

**Το CRM
στο Web!**



Διαχειριστείτε κάθε
πληροφορία μέσα από
οποιαδήποτε συσκευή
ή περιβάλλον!
Pc, Tablet, Mobile

**Ιδιοκτησιακό
Καθεστώς!**



Χωρίς Επικοινωνία
Για να έχετε πάντα
πρόσβαση στα
δεδομένα σας!

**Ευέλικτο & απλό
στη λειτουργία!**



Άμεση χρήση από
όλα τα στελέχη χωρίς
ιδιαίτερη εκπαίδευση

**Αναβάθμιση σε
Web App ERP!**



«Χτίστε» τη δική σας
Web Εφαρμογή
Μηχανογράφησης,
προσθέτοντας
modules στο CRM

**Προσαρμογή
στις απαιτήσεις
σας!**



Επιλέξτε τα δικαιώ-
ματα που θα έχει ο
κάθε
πωλητής σε
καταχωρήσεις ή σε
ποια δεδομένα θα
έχει πρόσβαση

**On line
Updates!**



Εξασφαλίζεται η ορθή
λειτουργία & η πλήρης
εναρμόνιση με τις
φορολογικές/τεχνολο-
γικές απαιτήσεις
της σύγχρονης
πραγματικότητας

Ενσωματωμένες Δυνατότητες – Άρτια Υποσυστήματα:

Διαχείριση Πελατών/Υποψήφιου Πελατολογίου – Σχηματίστε μία σωστή βάση με όλη τη πληροφορία που αφορά στους Πελάτες σας αλλά και τους Υποψήφιους στους οποίους απευθύνεστε. *Αποφύγετε Ανεπαρκή & Αναξιοπιστα δεδομένα που μπορεί να σας παραπλανήσουν !*

- Οργάνωση σημαντικών δεδομένων μέσα από μία Κάρτελα Επαφής (Στοιχεία επικοινωνίας, Υπεύθυνος, Διεύθυνση, Υποκαταστήματα, Ταξινόμηση ανά κατηγορία Marketing / Target Group / Κατηγορία Επαγγέλματος κτλ)
- Διαχείριση B2B & B2C Πελατειακών σχέσεων – Καταγραφή κάθε πληροφορίας που περιγράφει & προσδιορίζει το Πελάτη ώστε να είναι αποδοτική & ουσιαστική η Επικοινωνία.
- «Δέσιμο» Επαφής με υπεύθυνο Πωλητή – Αναλυτική παρουσίαση όλων των ενεργειών που εκτελεί ο Υπεύθυνος Λογαριασμού (Account Manager) για αποτίμηση του αποτελέσματος .

Δραστηριότητες – Για να πραγματοποιείτε τις σωστές ενέργειες τη στιγμή που πρέπει, χωρίς καθυστέρηση. Για να εκμεταλλευτείτε κάθε ευκαιρία που σας προσφέρει η αγορά πριν να είναι αργά. *Από την Εισερχόμενη κλήση στην πετυχημένη πώληση το Pegasus CRM Web App είναι μονόδρομος!*

- Αναλυτική καταγραφή όλων των Ενεργειών – Εισερχόμενα τηλέφωνα, Προσφορές & Quotes, Προγραμματισμός ραντεβού, Προγραμματισμός επόμενης επαφής.
- Κερδίστε περισσότερες πετυχημένες πωλήσεις οργανώνοντας το follow up για κάθε σας προσφορά & ραντεβού
- Οδηγηθείτε σε ασφαλή συμπεράσματα βάσει των προηγούμενων δραστηριοτήτων που δημιουργούν ένα έγκυρο ιστορικό για το πελάτη & σχεδιάστε το επόμενο βήμα.
- Εξατομικεύστε τη προσέγγιση προς κάθε Υποψήφιο αξιολογώντας τη συσσωρευμένη πληροφορία - Χτίστε υγιείς σχέσεις με τους πελάτες σας.

Δυνατότητες Επαφών – Σύγχρονα εργαλεία που στοχεύουν στην εδραίωση καλών σχέσεων με τους πελάτες σας. Επιπλέον, επιτρέπουν την ορθή καταγραφή της πληροφορίας σε διάφορες μορφές. *Το σωστό follow up είναι θέμα δεδομένων!*

- Ενσωμάτωση διαδικασιών με τηλεφωνικό κέντρο – Εισερχόμενες κλήσεις για να μην χάνετε κανένα σημαντικό τηλεφώνημα ακόμα και αν είστε εκτός εταιρίας
- Δημιουργία Ερωτηματολογίου – Ιδιαίτερα εύχρηστο για νέα στελέχη που εκπαιδεύονται στην **ορθή προσέγγιση υποψήφιου πελάτη** – Επιτρέπει τη δημιουργία ενός σωστού προφίλ για το κάθε πελάτη
- **Αρχειοθέτηση Εγγράφων** – από οπουδήποτε βρίσκεστε μπορείτε να ανεβάσετε τα αρχεία που σας ενδιαφέρουν με ταξινόμηση ανά πελάτη
- **Διαχείριση παρατηρήσεων & σχολίων** που φτάνουν από τους πελάτες είτε με τη μορφή παράπονου είτε ως αίτημα τεχνικής υποστήριξης. Το CRM σας επιτρέπει τη καταγραφή αυτών & την αξιολόγησή τους ώστε να υπάρξει βελτίωση & τέλος ικανοποίηση από το τελικό πελάτη.

Πρωθυποτικές Ενέργειες – Σχεδιάστε τις καμπάνιες & τις εκστρατείες marketing πάνω σε συγκεκριμένη πληροφόρηση η οποία θα φέρει καρπούς. *Η αξία της καμπάνιας κρίνεται εκ του αποτελέσματος – Για να είναι επιτυχής πρέπει να στοχεύετε στο σωστό target group!*

- Δημιουργία newsletter – Χρονοπρογραμματισμός μαζικής αποστολής email σε υποψήφιο πελατολόγιο με δυνατότητα κριτηρίων – Δημιουργία ιστορικού αποστολών ανά Επαφή
- Διαχωρίστε το υφιστάμενο & υποψήφιο πελατολόγιο ανά κατηγορία ώστε να κάνετε επικεντρωμένη προσέγγιση αναλόγως του στόχου (Νέα Πώληση, Επαναλαμβανόμενη Πώληση κοκ)
- Δυνατότητα καταγραφής των “click” που έχει κάνει ο κάθε παραλήπτης στα links που προωθήσατε – Κάντε το follow up βάσει του feedback που λάβατε για το πού εστιάζεται το ενδιαφέρον του
- Ανακαλύψτε τί δουλεύει & τί δεν δουλεύει ώστε να γίνει πιο αποτελεσματική η προσέγγισή σας με sms/email

Στατιστικά/Αναφορές – Προσαρμόστε τη πρόσβαση που έχει ο κάθε Χρήστης στη πληροφορία χωρίς δυσκολία βάσει των δικαιωμάτων που θα οριστούν κατά τη παραμετροποίηση. *Πλήρης εικόνα των Πελατειακών Σχέσεων από τον Administrator για την αξιολόγηση των υφισταμένων!*

- Εξαγωγή σε εκτυπώσεις, γραφήματα & ποικίλες μορφές αρχείων πχ Excel / CSV / ASCII/txt κτλ
- Εύρεση στοιχείων από όλους τους πίνακες της εφαρμογής – Καθορισμός των κριτηρίων αναζήτησης
- Το module η-Αναφορές σας επιτρέπει να δημιουργήσετε τις δικές Αναφορές & Εκτυπώσεις συνδυάζοντας πίνακες & πεδία ώστε να αντλείτε τη πληροφορία που επιθυμείτε.
- Δυνατότητα Μαζικής Εισαγωγής Δεδομένων από αρχεία.

Θέλω περισσότερα:

Διαμόρφωση Βήμα - Βήμα: Δημιουργήστε το δικό σας ERP Web App βασιζόμενοι στην ανάπτυξη της Επιχείρησής σας με τη προσθήκη module. Χτίστε το μηχανογραφικό σας σύστημα βάσει των αναγκών που προκύπτουν με ασφάλεια, δίχως να επηρεάζονται οι προσαρμογές που έχετε ήδη πραγματοποιήσει.

Λογικό Οργανόγραμμα!

Όρισε τις θέσεις εργασίας & καθόρισε τις υποχρεώσεις κάθε εργαζόμενου εντός της επιχείρησής!

Mass email / sms

Στείλε το μήνυμα/προσφορά σου σε αυτούς που θέλεις & ενημερώσου για το εάν το διάβασαν!

Σύνδεση με Τηλ/κο Κέντρο

Καταγραφή όλων των Εισερχόμενων τηλ/των & άμεση εμφάνιση καρτέλας πελάτη!

Μαζική Εισαγωγή Αρχείων

Απαραίτητο για να περνάς με μία κίνηση έτοιμα αρχεία π.χ. excel με email accounts υποψήφιου πελατολογίου!

Πελάτες

Για να τιμολογείς & να ελέγχεις κάθε Οικονομική Συναλλαγή με υφιστάμενους & νέους Πελάτες!

Προμηθευτές

Βλέπεις σε ένα κλικ πόσο αγοράζεις, το περιθώριο κέρδους σου, τις παραγγελίες που αναμένεις!

Αποθήκη

Διαχειρίσου την Αποθήκη που περιέχει όλα τα Είδη και τις Υπηρεσίες σου & έλεγχος υπολοίπων σε ένα κλικ!

Λογιστήριο

Κάθε οικονομική συναλλαγή καταγεγραμμένη / Διαχείριση Λογιστικής Καρτέλας για κάθε συναλλασσόμενο!



Dual Logicom

Λύσεις για κάθε επιχείρηση

Τηλέφωνο: 211 8500 323

Site: www.dlgcom.gr

E-mail: info@dlgcom.gr

Διεύθυνση: Βορείου Ηπείρου 45,
Μαρούσι 151 25, Αθήνα