



Naverica PowerCRM

Zefektivněte obchodní procesy a administrativu

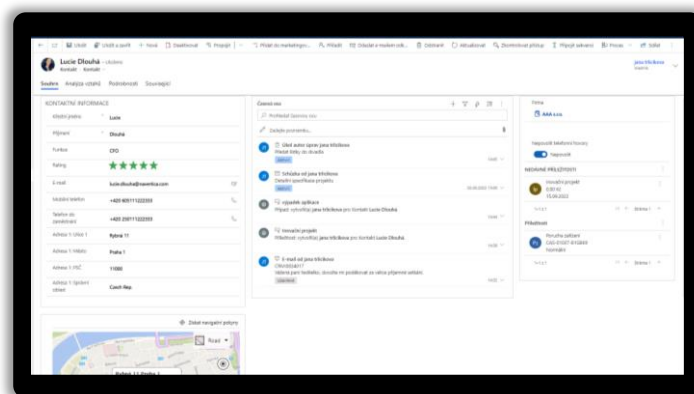
S **Naverica PowerCRM** již nemusíte vést obchodní administrativu v Excelu. Jedná se o řešení, které zvyšuje produktivitu prodeje a efektivitu marketingových kampaní na základě poznatků ze sociálních sítí, nástrojů pro business intelligence a správy kampaní.

Hlavní funkce

- Správa zájemců, zákazníků, kontaktů a obchodních příležitostí
- Produktové katalogy
- Slevové mechanismy
- Analýza prodeje
- Propojení s DMS pro ukládání obchodních dokumentů
- Správa marketingových kampaní
- Hromadné zasílání e-mailů
- Forecasting

Hlavní výhody

- Kompletní pokrytí obchodního procesu, od iničiálního kontaktu až po realizaci
- Konzistentní pohled na data a kontaktní historii zákazníka
- Efektivní prodej
- Přístup přes webové rozhraní či mobilní aplikaci
- Propojení s aplikacemi Office, Teams, Power BI
- Analýza a reporting





Správa zákazníků

Mějte **kompletní evidenci** kontaktů, potenciálních zájemců a zákazníků se všemi běžnými údaji, jako jsou kontaktní údaje, obchodní informace a adresní místa na jednom místě. Na kartě zákazníka můžete vytvářet kontakty, obchodní příležitosti, adresy, expediční plány, servisní incidenty a jiné. U stávajících i potenciálních zákazníků přehledně evidujte e-maily, hovory, schůzky, úkoly či jiné aktivity. Ty je možné evidovat, v případě e-mailů také trasovat a synchronizovat s **Microsoft Outlook**.

Mobilita

K používání PowerCRM potřebujete jen webový prohlížeč, můžete se tedy jednoduše přihlásit odkudkoliv z libovolného zařízení. Pro práci z telefonu či tabletu lze využít plně responzivní aplikaci, která umožňuje vkládat snímky z fotoaparátu, nahrávat zvukové záznamy, scanovat vizitky či spustit navigaci na adresu klienta. Aplikace pracuje i v offline režimu, po opětovném připojení k internetu se záznamy automaticky synchronizují. Do PowerCRM je také možno integrovat chatové služby, jako například WhatsApp či Viber a zachovat tak kompletní komunikaci na jednom místě.

Prodej

Pokryjte **celý obchodní proces** od prvotního zájmu zákazníka, přes identifikaci příležitosti až po realizaci. V rámci příležitosti editujte rozpočty, ukládejte nabídky, návrhy smluv, nastavte SLA mechanismy apod. V rámci příležitosti je možné z produktového katalogu obsahujícího kompletní seznam dodávaných položek, včetně cen a specifik, sestavovat nabídku ve strukturované formě. Nabídku jednoduše vložte do **dokumentové šablony s firemní grafickou úpravou** a ihned zašlete zákazníkovi. E-mail bude následně evidován včetně následné odpovědi zákazníka.

Kolaborace a efektivita

Díky nativní integraci s produkty Microsoft lze z dat vytvářet a odesílat obchodní dokumenty do šablon s vlastní grafickou úpravou. Klíčové záznamy v řešení je možno publikovat do kanálu v Microsoft Teams, odkud je lze také obsluhovat. Trackovat email, schůzku, úkol, či vytvořit z emailu obchodní případ do PowerCRM lze přímo v prostředí Outlooku. Odpadá tak nutnost kopírování a přepínání mezi aplikacemi. Díky bohatým možnostem pokročilých filtrů můžete uživatelsky vytvářet sestavy. Přehled o datech v reálném čase lze přehledně vizualizovat v dashboardech a grafech



Moduly rozšiřující řešení PowerCRM

Sales Configurator

Grafický konfigurátor, který zpřehledňuje obchodníkovi tvorbu nabídek. Uživatel má možnost dynamicky načítat data například z ERP systému a v průběhu vytváření kalkulace provádět na pozadí nejrůznější kontroly a výpočty.

Incident Management

Promyšlený software pro řízení požadavků na podporu, pokrývající celý jejich životní cyklus. Mezi hlavní funkce patří evidence požadavků, ukládání souborů, automatické přiřazování požadavků, notifikace a vyhodnocení.

ConferencePoint

Systém pro vedení porad a jednání, komplexní přehledy dle přání uživatelů, šablonování a evidence bodů, které se řeší na více poradách po sobě.

Contract Management

Komplexní správa smluv, workflow pro připomínání a schvalování smluv a ukládání souborů do DMS.

Project App

Řízení a správa projektů, od přípravy přes realizaci až po dokončení. Projekty jsou realizovány na základě smlouvy uzavřené mezi podnikem a zákazníkem.

Moderní platforma Power Apps

Navertica PowerCRM je postavené na moderní cloudové platformě **Microsoft Power Apps**, která představuje perfektní modulární prostředí, ve kterém je možné vytvořit a přizpůsobit aplikaci na míru každému zákazníkovi tak, aby přesně odpovídala jeho potřebám, připojovala se k jeho datům a fungovala napříč různými platformy.

Propojenost a rozšiřitelnost

Řešení Navertica PowerCRM lze jednoduše propojit s ostatními řešeními z rodiny Microsoft. Příkladem může být integrace sdílených knihoven **Microsoft SharePoint** pro ukládání souborů, trasování a evidence e-mailů z **Microsoft Outlook** nebo tvorba reportů v **Microsoft Power BI**. Řešení lze také rozšířit o moduly pro grafickou konfiguraci, řízení projektů, řízení porad nebo řízení podpory a zákaznických požadavků. Tyto moduly je možné integrovat do řešení PowerCRM ale lze je pořídit i samostatně.

Kontaktujte nás, rádi se staneme vaším odborným poradcem!

Jako moderní, mezinárodně působící a certifikovaný partner ERP, CRM a Microsoft 365 řešení poradíme, jak komplexně nastavit nové celofiremní procesy. Aplikujeme Best Practices při propojení financí, obchodních procesů i logistiky. Více než 30 let působíme na trhu podnikových informačních systémů a pomáháme zlepšovat hospodářský výsledek našich zákazníků nejen v České a Slovenské republice, ale rovněž implementujeme softwarová řešení u zákazníků v mnoha evropských zemích, v Jižní Africe a v USA.