

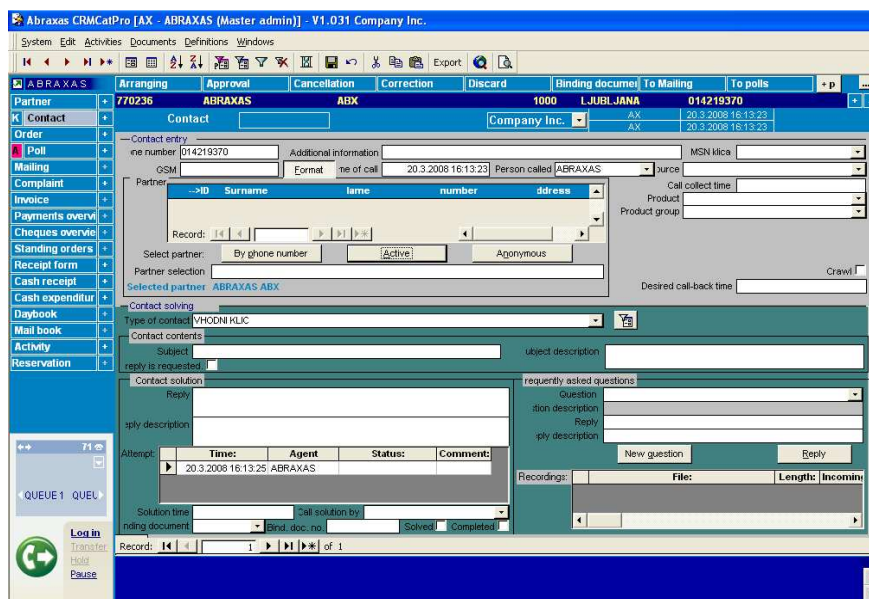
Abraxas CRM

Celovita skrb za vaše stranke in poslovne partnerje

Dajte stranki občutek, da se ves vaš svet vrti okoli nje!

Načrtovanje, izgradnja in implementacija so glavni koncepti Abraxas CRM-ja.

V Abraxasu vam z svojimi izkušnjami in referencami poleg izdelave CRM rešitve, ki bo pisana vam na kožo, ponujamo tisto, kar je večkrat lahko bolj pomembno, kot sama rešitev. To pa je implementacija rešitve, ki jo izvedemo v realnem času.



Poslovni partnerji od podjetja pričakujejo vedno hitrejši odziv, da se jim bo čim bolj posvetilo, prilagodilo in približalo, da ne bo pozabljalo na malenkosti in da jih bo sproti obveščalo o vsem dogajanju. Pri obvladovanju vse večje količine podatkov o strankah in ostalih poslovnih partnerjev vam pomaga Abraxas CRM.

Načrtovanje. V fazi načrtovanja skupaj z naročnikom pregledamo potrebe, analiziramo stanje in izdelamo načrt rešitve. **Izgradnja.** V fazi izgradnje ves čas tesno sodelujemo z naročnikom in preverjamo, ali izdelava poteka po

načrtu in če načrt dejansko zadovoljuje potrebe naročnika.

Implementacija je zadnja, vendar po našem mnenju najpomembnejša faza. Za dobro implementacijo poskrbimo že na samem začetku, v fazi načrtovanja. Rešitev načrtujemo in izdelamo tako, da potem resnično zaživi tudi v praksi, kar potrjujejo naši številni delujoči projekti.

Podrobnejše informacije

Za podrobnejše informacije o Abraxas CRM nas pokličite na 01 426 60 03, ali obiščite spletno stran www.abraxas.si/crm.

Če želite izvedeti več o celotni paleti naših rešitev, obiščite spletno stran www.abraxas.si.

Abraxas d.o.o., podjetje za računalniški inženiring in consulting
Štrekljeva 8, 1000 Ljubljana, Slovenija,
tel.: 01 421 93 70, fax: 01 421 37 41,
info@abraxas.si



Abraxas CRM pri naših strankah deluje na dva glavna načina. Kot:

- **Samostojni informacijski sistem**, ki je osnova za celotno poslovanje.
- **Nadgradnja osnovnega (core) sistema**. Bistvo povezave s core sistemom je dobra integracija, ki omogoča izmenjavo pravih podatkov med aplikacijami.

Aplikacija CRM ni samo vodenje adreme strank in aktivnosti v zvezi z njimi. Nekaterne naše stranke poleg tega črpajo še podatke iz podatkovnega skladišča o prodaji, nabavi, servisu in ostalih poslovnih funkcijah. Na ta način dobijo relevanten pregled svojih strank v povezavi s temi poslovnimi funkcijami.

Implementacija na področju bančništva

Pri naših strankah na področju bančništva je CRM tesno povezan z njihovim osnovnim bančnim informacijskim sistemom, s katerim si izmenjuje podatke o premoženjskem stanju komitentov, njihovih transakcijah, kreditih, depozitih.

Abraxas CRM zagotovi banki, da v središču poslovanja niso krediti, depoziti in transakcije, temveč komitenti oziroma stranke. V sklopu vseh informacij o določenem komitentu, uporabnik dobi združene podatke in tako celovito sliko o poslovanju stranke z banko. Ti podatki se prenašajo iz osnovnega sistema in nazaj.

Seveda pa aplikacija ponuja referentom tudi celotno spremljanje strank in zgodovino kontaktov z njimi.

Vodjem in direktorjem pa omogoča zbirni prikaz vseh podatkov o poslovanju določene stranke z banko in s tem lažje hitro odločanje.

Celovita podpora prodaji v podjetju

V tem primeru deluje Abraxas CRM kot osnovni informacijski sistem, ki nudi celovito podporo prodajni funkciji v podjetju.

Poglavitna prednost poslovnega CRM pristopa je, da je stranka postavljena v središče. S kontakti oblikujemo zgodovino stranke, tako da beležimo vsak njen klic in vse pripombe, zahteve in želje. Na podlagi natančne zgodovine strank bomo dvignili kvaliteto odnosa z obstoječimi strankami in se še bolj

in lažje približali potencialnim novim.

S pomočjo zgodovine stranke, si lahko v vsakem trenutku, naprimer, ko smo z njo v stiku, oblikujemo celotno sliko o njej in na podlagi teh podatkov ugotovimo, na primer, katere izdelke ponuditi ali koliko truda vložiti v dodatno prodajo.

S pravilno urejeno bazo strank zagotovimo, da ima stranka vseskozi občutek, da je prodajni referent tam samo zanjo in da mu je ta stranka res pomembna.

Anketiranje. Izvajate lahko ankete med strankami, ki jih kličete ali vas kličejo in na ta način dobite informacije o njihovem zadovoljstvu, željah in zahtevah. Z njimi se lahko še bolj približate stranki in zagotovite, da ji ponudite ravno tisto iz vaše ponudbe, kar si želi.

Uporaba modula CTI (Computer Telephony Integration)

CTI je nadgradnja rešitve CRM. Z njo povežemo delovanje sistema CRM in telefonskega sistema. Izognete se ročnemu vpisovanju telefonske številke klicočega, saj vam ob klicu sistem samodejno iz baze prebere podatke o stranki, ki kliče in celotno zgodovino kontakta z njo. Kadar kličete stranko vi, jo sistem samodejno pokliče, ko pritisnemo tipko na zaslonu računalnika.

Podrobnejše informacije

Za podrobnejše informacije o Abraxas CRM nas pokličite na 01 426 60 03, ali obiščite spletno stran www.abraxas.si/crm.

Če želite izvedeti več o celotni paleti naših rešitev, obiščite spletno stran www.abraxas.si.

Abraxas d.o.o., podjetje za računalniški inženiring in consulting
Štrekljeva 8, 1000 Ljubljana, Slovenija,
tel.: 01 421 93 70, fax: 01 421 37 41,
info@abraxas.si



Povezava z ostalimi aplikacijami

Abraxas CRM lahko integrirate z aplikacijami, ki podpirajo ostale poslovne funkcije v podjetju. Pri naših strankah deluje v povezavi z različnimi računovodskimi aplikacijami drugih proizvajalcev (npr. Navision, Largo idr.). Tesno je povezana tudi z ostalimi rešitvami in storitvami Abraxas: Abraxas IP Telefonskim sistemom, podatkovnim skladiščem, poslovno inteligenco, Abraxas Boniteto, Abraxas Reportingom,...

Lokalizacija

Rešitev Abraxas CRM uporabljajo v 25 državah v Evropi. Vanjo smo vgradili večjezično podporo, tako da deluje v slovenskem, angleškem, bolgarskem, ruskem, poljskem in hrvaškem jeziku.

Vgrajena je tudi podpora različnim kodnim tabelam, kot: latinica, cirilica, grška abeceda.

Podatke, zbrane v Abraxas CRM-ju lahko tudi pretvarjamo iz ene kodne tabele v drugo. Tako lahko naprimer pri prenosu v centralno podatkovno skladišče podatke

pretvorimo iz cirilice v latinico.

Izkušnje

Na področju rešitev za CRM delamo in razvijamo že 15 let. Takrat smo izdelali in predali v uporabo prvo Abraxas Adremo. Naša stranka je s tem že takrat v svoje poslovanje uvedla koncept CRM-ja, ki se kot tak začel na trgu pojavljati šele precej let kasneje. S tem je v središče svojega poslovanja postavila stranko in ne posla.

Vse od takrat razvijamo rešitve za CRM, pri tem pa tesno sodelujemo z našimi naročniki in spremljamo njihove potrebe.

Lastnosti

1. Načrtovanje, izgradnja in implementacija
2. Zaščita pred nepooblaščenno uporabo
3. V središču dogajanja so stranke
4. Samostojni informacijski sistem
5. Nadgradnja osnovnega (CORE) sistema
6. Številne delujoče rešitve v praksi
7. Podpora različnim poslovnim funkcijam v podjetju
8. Izdelava serijskih pisem in ponudb
9. Hitro in napredno iskanje
10. Beleženje vseh klicev in celovit pregled nad njimi. Selekcija na potencialne in neresne klice.
11. Merjenje učinkovitosti prodajnih in trženjskih dejavnosti.

Podrobnejše informacije

Za podrobnejše informacije o Abraxas CRM nas pokličite na 01 426 60 03, ali obiščite spletno stran www.abraxas.si/crm.

Če želite izvedeti več o celotni paleti naših rešitev, obiščite spletno stran www.abraxas.si.

Abraxas d.o.o., podjetje za računalniški inženiring in consulting
Štrekljeva 8, 1000 Ljubljana, Slovenija,
tel.: 01 421 93 70, fax: 01 421 37 41,
info@abraxas.si

