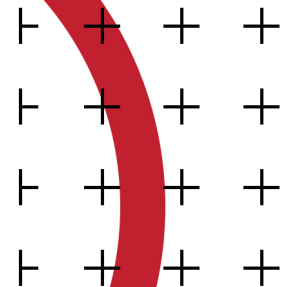
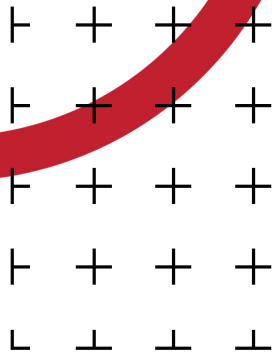


CRM

Sistem za upravljanje odnosima
sa klijentima

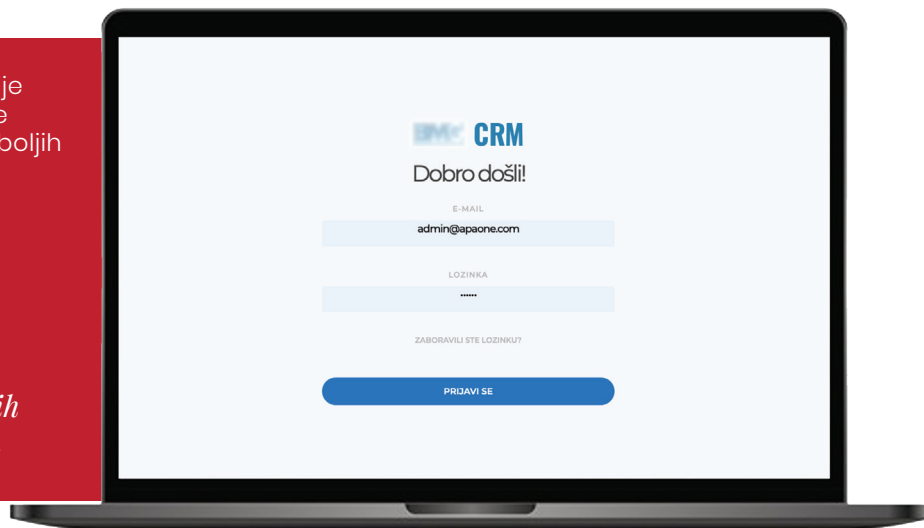


CRM (Customer Relationship Management) je skup alata pomoću kojih menadžment firme kreira strategiju koja će doprineti razvijanju boljih i kvalitetnijih odnosa sa klijentima.

CRM omogućava lako praćenje i efikasnije deljenje zajedničkih resursa (informacija o klijentima) unutar jedne firme.

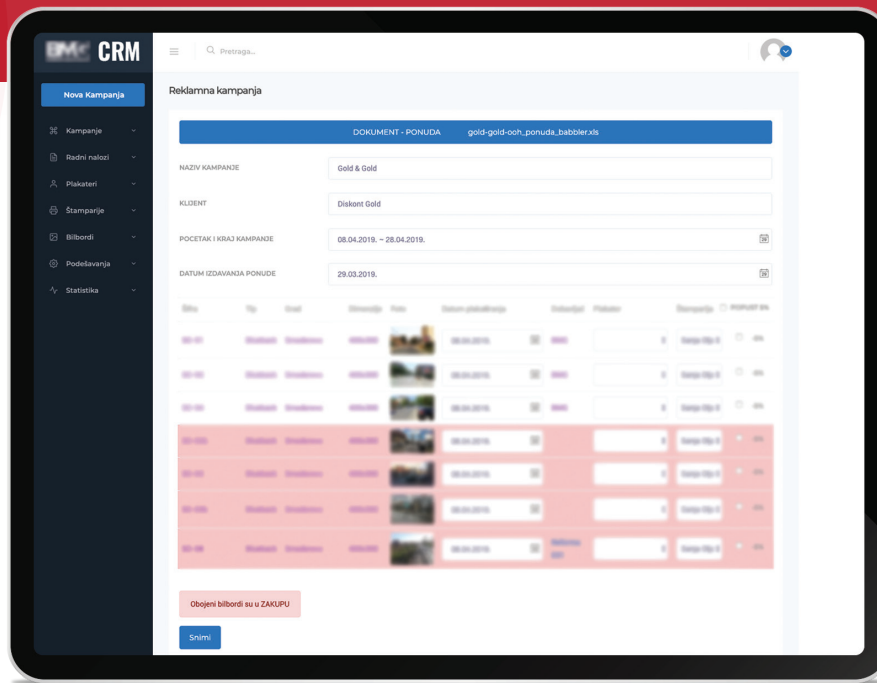
CRM omogućava usklađivanje poslovnih strategija, organizacione strukture i kulture preduzeća.

Dakle, vrlo lako možete da pratite rad svih zaposlenih i da ubrzate rad sa klijentima.



Struktura softvera

CRM je modularni softver koji se aktivira na osnovu potreba klijenta. Moduli zavise i od strukture same kompanije. Lista relevantnih faktora je prilično opširna, pa se zato svaka nova implementacija CRM softvera razlikuje od prethodnih.



Preduslovi uspešne implementacije su vizije koje obuhvataju celokupno poslovanje i počinju na najvišem nivou organizacije. Određivanje smernica dalje saradnje sa klijentima i kreiranje odgovarajuće strategije neophodno je za realizovanje zadataka.

CRM uzima u obzir finansijske ciljeve i poslovnu strategiju kompanije i nadograđuje marketinšku strategiju, određuje na koji način će strategija steći poverenje klijenata i izgraditi profitabilne odnose sa njima.

CRM omogućava proizvodu ili usluzi klijenta da se potpuno prilagodi potencijalnom potrošaču.

CRM se nalazi u **cloud** tehnologiji što omogućava pristup svim uređajima koji su spojeni na internet.

Nije potrebna instalacija niti posebni tehnički uslovi, na uređajima, sve što je potrebno jeste **internet**.

Zašto nam je potreban CRM?

On omogućava automatizovan pristupa informacijama i eliminiše eventualne neusklađenosti, a daje sve informacije o klijentu.

CRM aplikacije zasnivaju se na deljenju informacija o klijentima unutar jedne firme. Tako **“povezani”** sektori mogu da usklade svoje delovanje i da izgrade dobar odnos sa klijentom. Krajnji rezultat je dugoročna dobit i za firmu i za klijenta.

Prednosti korišćenja CRM-a:

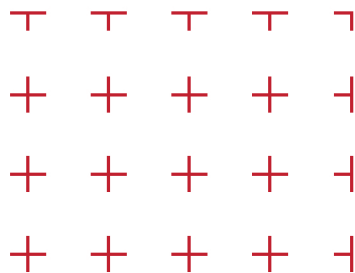
- Višestruko smanjuje ulaganje u slične desktop softvere za koje su potrebne licence
- Nije potrebno ulaganje u hardver
- Dostupnost sa bilo kog računara, telefona ili tableta
- Evidencija klijenata
- Praćenje radnji sa klijentima
- Unošenje ugovora
- Rezervacija termina
- Kreiranje različitih administratora i usera
- Praćenje svakog usera zasebno i njegovog rada sa klijentom
- Moduli za planiranje poslovanja i radnih zadataka
- Praćenje izvršenja radnih naloga za svakog usera
- Modul za upravljanje userima ili timovima
- Bolja organizacija radnog procesa
- Sistematizacija podataka za marketing
- Izveštaji radnog učinka svakog usera
- Izveštaji po datumima ili klijentima
- Izveštaji po organizacionim jedinicama

Kampanja: *Artikal* April

EXT reklam PLANATER

Lista bilborda koju treba da plakatirate.

#	code	dimenzije	tip	adresa	datum plakatiranja
1	BE-03	400 x 300	Blueback		01.04.2019.
2	KI-10	400 x 300	Blueback		01.04.2019.
3	KI-15	400 x 300	Blueback		01.04.2019.
4	KI-16	500 x 240	Blueback		01.04.2019.
5	NB-02	400 x 300	Blueback		01.04.2019.



www.apaone.com

e-mail: info@apaone.com

Telefon: 062/249-995

