

سیستم مدیریت ارتباط با مشتری پریکو (Prico CRM)

در حال حاضر که عصر اطلاعات نام گرفته شده است بیشترین اهمیت در business، مدیریت اطلاعات و ارتباطات مراکز ارائه خدمات و کالا به مشتریان به صورت بدون واسطه می باشد. اهمیت اطلاعات در عصر کنونی بر هیچ کس پوشیده نیست بخصوص در حیطه business که از اهمیت بخصوصی برخوردار می باشد. از طرفی دیگر مشتری رمز موفقیت هر سازمان و هرگونه فعالیت تجاری و اقتصادی می باشد. اعتبار یک سازمان موفق، بر پایه روابط بلند مدت آن سازمان با مشتریان بنا گردیده است. اعتقاد و عمل به اصول مشتری مداری، جلب رضایت مشتریان، بازاریابی صحیح و تبلیغات درست بر اساس و پایه علمی و همچنین مدیریت امور و فعالیتهای گوناگونی که هدف اصلی موسسه میباشد. سیستم مدیریت ارتباط با مشتری پریکو، به صورت مکانیزه تمامی مراحل ذکر شده را مدیریت و بایگانی میکند.

امکانات سیستم :

ثبت جامع مشخصات هر رکورد با فیلدهای :

| | | |
|--------------|--------------|----------|
| ☞ نام شخص | ☞ شماره تلفن | ☞ منطقه |
| ☞ نام شرکت | ☞ شماره فکس | ☞ پرونده |
| ☞ وضعیت | ☞ صندوق پست | ☞ عکس |
| ☞ شرح فعالیت | ☞ آدرس ایمیل | ☞ و... |
| ☞ آدرس پست | ☞ آدرس سایت | |

- تعریف اطلاعات کامل موسسات و اشخاص بر اساس نیاز سیستم CRM
- امکان الصاق عکس و تصویر به اطلاعات هر رکورد
- امکان درج اطلاعات به صورت پرونده برای هر رکورد
- دفتر تلفن هوشمند با تمامی امکانات
- تعریف نوع روابط بین مشتریان و موسسات هدف با شرکت جهت آغاز همکاری یا خدمات پس از فروش
- تعریف اطلاعات موسسات و سازمانها و شرکتهای که پتانسیل ویژه ای برای آغاز همکاری با موسسه شما را دارند .
- تعریف عملکرد سیستم شما و رویکردها و روشهای بازاریابی برای ارائه خدمات و کالا
- ثبت اطلاعات ارتباط با هر مشتری و موسسات هدف
- جستجوی پیشرفته بانک اطلاعاتی بر اساس تمامی فیلدها و اطلاعات ثبت شده
- ثبت عملکرد هر مشتری و ارتباطات موسسه با موسسات و اشخاص دیگر جهت بازاریابی و آغاز یک همکاری و ارتباط شغلی
- ثبت انواع روشهای انجام گرفته تبلیغات، بازاریابی، رایزنی و ... برای هر موسسه و یا گروهی از موسسات
- ثبت اطلاعات مربوط به انواع روش تبلیغ از جمله ارسال بسته های پستی، آگهی در اینترنت، آگهی در روزنامه، رسانه های تصویری و....
- گزارش گیری های عمومی و اختصاصی از اطلاعات به صورت آماری جهت مدیریت قسمت های فروش و تبلیغات
- ثبت انواع انتقادات، پیشنهادات، شکایات مشتریان و طرف حسابها
- ثبت اطلاعات انواع فروش کالا و ارائه خدمات به مشتریان و پیگیری حسن انجام پروژه تا انتهای کار
- ثبت اطلاعات به صورت مجتمع و بهینه و با قابلیت فشرده سازی اطلاعات در حجم بالا

- امکان ارتباط سیستم با سیستم های اتوماسیون اداری و دبیرخانه
- امکان چاپ از لیست گزارشات به صورت متنوع و فیلدهای دلخواه
- امکان چاپ لیبل ، برچسب های پستی ، پاکت نامه و... جهت ارسال از طریق پست
- امکان پیگیری مراسلات و ارتباطات انجام شده توسط بازاریابان و افراد مرتبط
- دسترسی به سیستم بازبازی داده های پشتیبان گیری شده در شرایط اضطراری تخریب داده
- شماره گیری اتوماتیک و پنل شماره گیر
- تعویض شماره خط اشغال با خطوط آزاد دیگر به صورت هوشمند
- ارسال و دریافت مستقیم فکس توسط نرم افزار و بایگانی آنها در سیستم دبیرخانه
- قابلیت ایجاد دفاتر تلفن جدید
- قابلیت جستجوی مستقیم و مشاهده رکوردها هنگام وارد کردن حروف اول فیلد نام
- گزارش های آماری بر اساس فیلد های دلخواه جهت بررسی نوع عملکرد روابط کارکنان و مدیریت سیستم با مشتریان و موسسات و شرکت های طرف حساب
- قابلیت جستجوی پیشرفته بر اساس چندین فیلد
- قابلیت لیست بر اساس فیلدهای دلخواه
- جستجو در تمامی فیلدها
- جستجو بر اساس طبقه بندی مشاغل
- قابلیت چاپ بر بیش از ده نوع و مدل
- تعریف نوع چاپ بر اساس نیاز
- قابلیت ایجاد تغییرات و بروزرسانی هر رکورد پس از ثبت
- قابلیت حذف هر رکورد
- قابلیت چاپ پاکت نامه ، برچسب پستی ، لیست اطلاعات کامل هر رکورد و...

امکانات فنی سیستم :

- محیط نرم افزاری ساده و زیبا (user friendly) و با کاربری بالا
- تهیه کپی پشتیبان به صورت دستی و اتوماتیک
- قابلیت کار به صورت تک کاربره و تحت شبکه
- تغییر نرم افزار بر اساس نیاز مشتری
- امنیت بالای سیستم و بانک اطلاعاتی
- Cd آموزشی به صورت مالتی مدیا
- دفترچه راهنما به صورت الکترونیکی
- استفاده از بانک اطلاعاتی SQL Server 2000
- قابلیت نصب بر روی windows 2000, 2003, xp, vista

