MULTISOFT.HU

MultiSoft

DIGITÁLIS ÁTALAKULÁS AZ ÜGYFÉLKEZELÉSBEN

Az ügyfélszerzés analógiájának fejlődése

MultiSoft

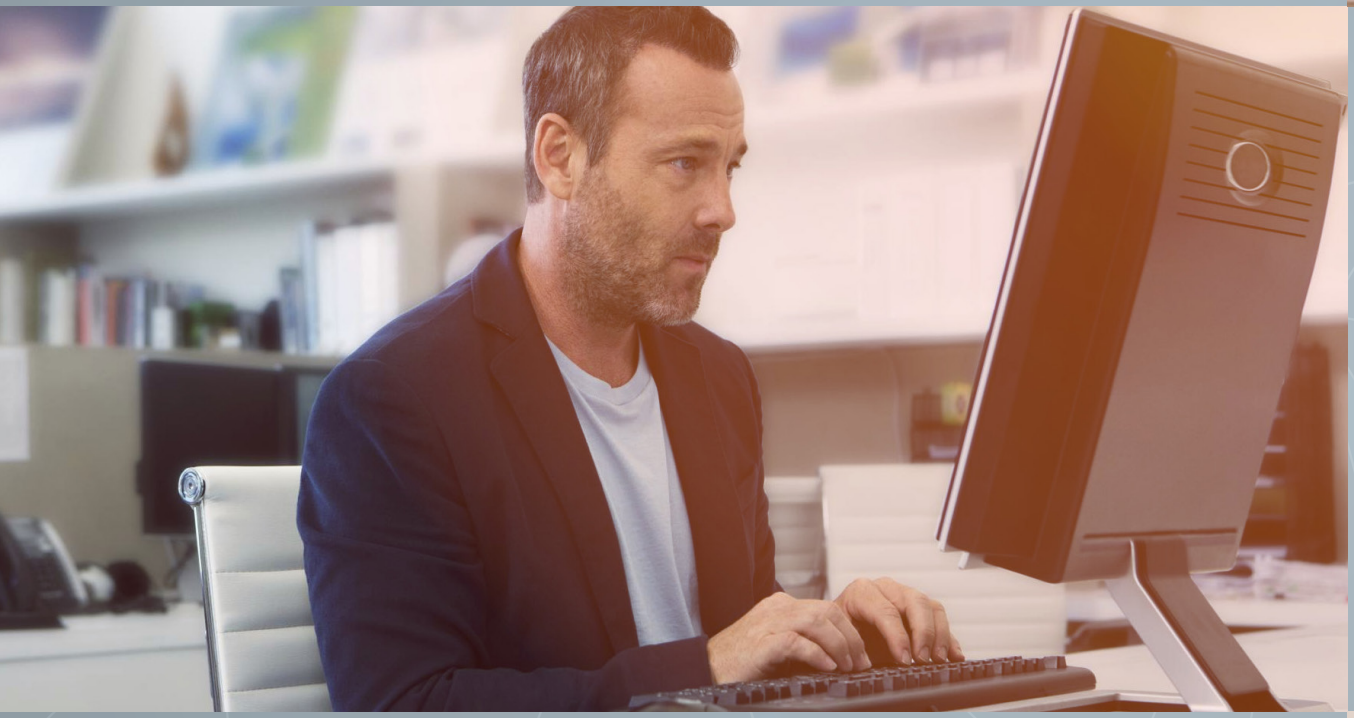
SIKERRE PROGRAMOZVA

AZ ÚJ STANDARD

Az értékesítés, a szerviz és egyéb támogatási szolgáltatások számára az ügyfélkezelés - *a potenciális vásárlók, illetve szerződések megszerzése és megtartása, a vásárlói elköteleződés kialakítása* - gyakorlatilag minden hétköznapi üzleti tevékenységben, személyes találkozókon és digitális érintkezéskor óriási jelentőséggel bír.

Az ügyfél elköteleződés kivívása vállalati szintű együttműködést igényel a legelső lépésektől:

- üzletileg racionális kapcsolatok felkutatása
- bizalmi kapcsolat megteremtése és ápolása
- a cég / márka / szolgáltatás iránti elkötelezettség "fejben tartása"

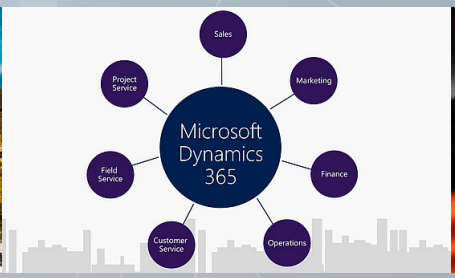


A LEGJOBBAN TELJESÍTŐ SZERVEZETEK PRIORITÁSKÉNT KEZELIK A DIGITÁLIS ÁTALAKULÁST

Megértik, hogy kulcsfontosságú szerepet játszik a technológia az ügyfelek elköteleződésében, és olyan megoldásokat keresnek, amelyek folyamatosan segítik az ügyféloldali kommunikációt és hozzájárulnak a projekt-kezelések fejlesztéséhez.

MULTISOFT: A DIGITÁLIS TRANSZFORMÁTOR

Cégünk teljes körű megoldást kínál a vállalatirányítás, a dokumentum- és folyamatkezelés, az ügyfélkapcsolat-kezelés, valamint az egyedi szoftverfejlesztés területén. Magyarországi piacvezető pozíciónkon túlmenően öt kontinensen átívelő nemzetközi kereskedelmi csatornával állunk potenciális üzleti partnereink rendelkezésére.



TÖBB MINT 20 ÉV

20+ év tapasztalat,
100+ munkavállaló,
300+ elégedett ügyfél

HOSSZÚTÁVÚ

megoldásokban és fejleszthető kapcsolatokban gondolkodunk, 100%-os elégedettség mellett

DYNAMICS 365

alapokon, 30+ konzulenssel segítjük a CRM / ERP megoldások integrációját

SPECIALITÁSAINK

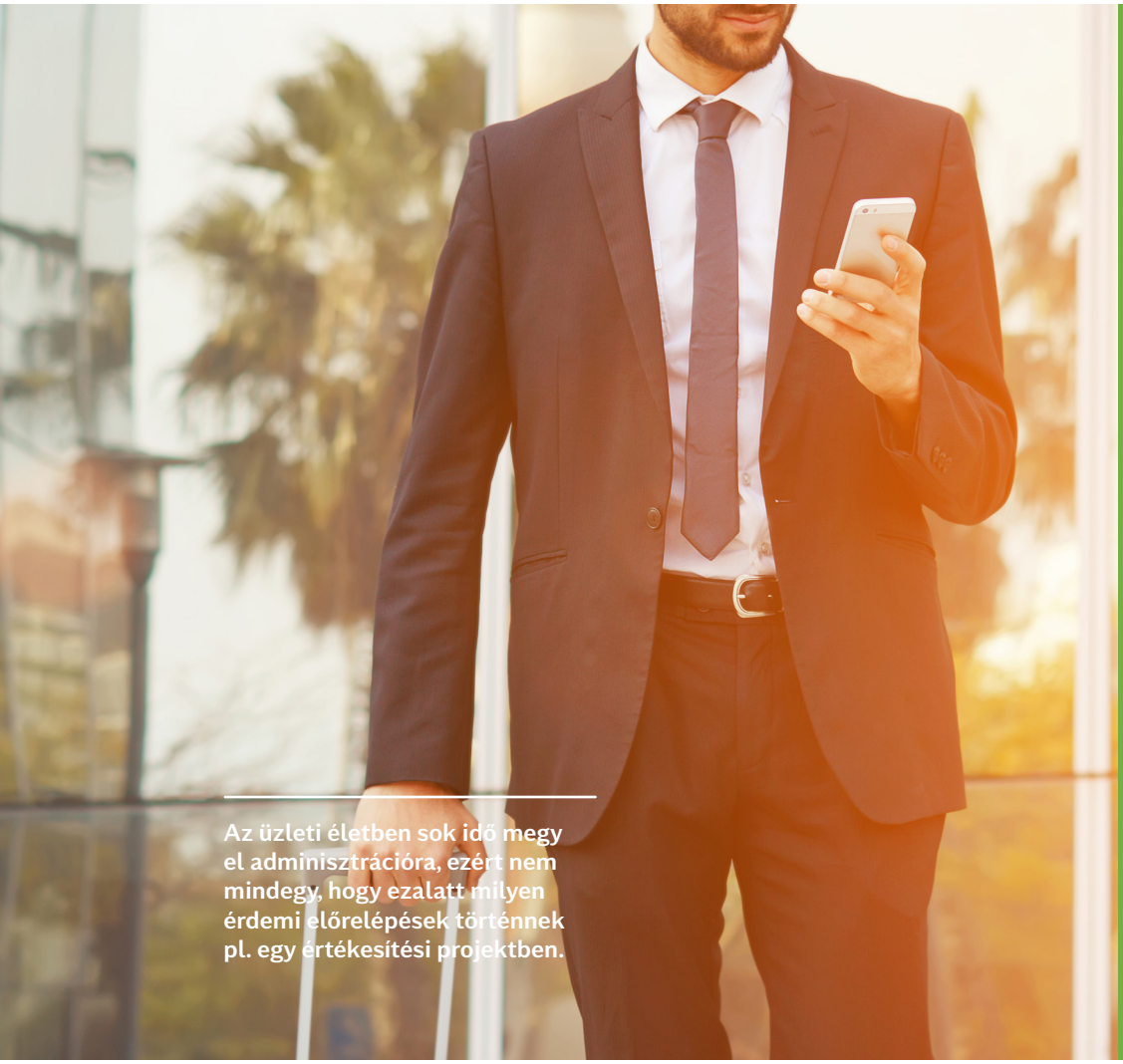
iparág specifikus fejlesztések, amik az irodán kívüli munkavégzést is támogatják

A mai, közösségi hálózatokra és mobilitásra épülő világban a vállalkozásoknak gyorsabban kell lépniük és szélesebb körben kell megosztaniuk az ismereteiket és szakértelmüket, mint korábban valaha.

ÚT A SIKERHEZ

A piacvezető vállalatok folyamatosan kísérleteznek a fejlett technológiákkal, és minden lehetőséget megragadnak az ügyfelek megszerzése és versenyelőny elérése érdekében.

Az értékesítési szervezet digitális átalakítása valójában egy véget nem érő, örökzöld utazás - manapság már a felhőben.



Az üzleti életben sok idő megy el adminisztrációra, ezért nem mindegy, hogy ezalatt milyen érdemi előrelépések történnek pl. egy értékesítési projektben.

A FELHŐN TÚL

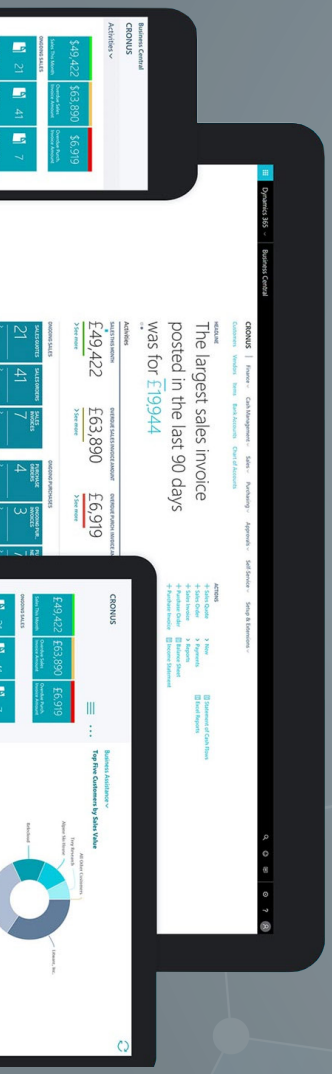
Egy rendszer sikere sok mindentől függ, de talán a legfontosabb, hogy az üzleti igényekhez a legnagyobb mértékben illeszkedjen. Az értékesítés sok különböző folyamatból áll össze, és ezen folyamatok az idő előrehaladtával változhatnak - függően az értékesítés (pl.: jogi, iparági, helyszini) körülményeitől.

Egy biztos: a jó értékesítő nem egy irodában ül reggeltől estig és nem mindig ugyanazt a 'napi rutint' követve végzi a munkáját. A számára megfelelő ügyfél- és projektkezelő rendszernek ezért még nála is rugalmasabbnak, alkalmazkodóbbnak kell lennie. A testreszabható, moduláris, felhő alapú CRM megoldások éppen ezért sokat segítenek a profi értékesítésben, a mobilra optimalizált applikációk pedig folytonos rendszerelérést iztosítanak az értékesítőnek.

ÉRVEK, ELVÁRÁSOK ÉS EREDMÉNYEK

Egy ügyfél- és projektkezelő szoftver bevezetésének tervezésekor a menedzsmentnek be kell vonni a pénzügy, az informatika, a raktár/gyártás/logisztika vezetőit a kereskedelem és beszerzés területén dolgozó munkatársak mellett.

Az üzleti rendszerek bevezetése komoly felkészülést igényel, ami az érintett összes terület bevonásával lehet sikeres projekt. A megfelelő tervezés és bevezetés után használatba vett rendszerekkel kapcsolatban a legfontosabb tapasztalataink:



1 A kereskedelmi cégek leginkább a következő elvárásokat támasztják egy felhő alapú, mobilon is elérhető ERP bevezetése előtt:

60% *IT-erőforrásokat szabadít fel stratégiailag fontosabb feladatokhoz*

93% *növeli az irodán kívüli hatékonyságot*

57% *versenyelőnyt jelent a nem alkalmazókkal szemben*

2 A felhő alapú Microsoft CRM rendszerek sok előnyös tulajdonságot sorolnak fel:

- *Automatizált üzleti folyamatok*
- *E-mailek, naptárak és fájlokintegrációja az adatokkal, jelentésekkel és a vállalatirányítási szoftverrel*
- *Egyszeri bejelentkezés, egységes felület*
- *Egyszerűen bővíthető / szűkíthető*
- *Az IT csapat nagy mértékű tehermentseítése*

3 A rendszert használó ügyfelek a következőket mondták:

P2P Logistics
"Nagyobb agilitás és átláthatóság"

Nilfiks Advance
"75%-kal kisebb üzemeltetési költségek"

Effekt Legal Representation
"Egyszerűen bevezethető és rugalmasan bővíthető"

Graphical Production Facilities
"40%-kal nagyobb hatékonyság"

TELJESKÖRŰ MEGOLDÁS KKV-K SZÁMÁRA

Modern üzletvitel: **kapcsolattatrás és együttműködés** gyakorlatilag bárhonnan, bármivel

Hatékony növekedés: **rugalmas, agilis és egyszerűbb informatikával** több idő jut az értékesítésre

Intelligens munkavégzés: **mesterséges intelligenciával támogatott jelentések**, megalapozott döntések

A Microsoft üzleti megoldása gyorsan bevezethető, könnyen használható, és hatékonyan képes támogatni cége növekedési terveit.

SPECTRA INNOVATIONS INC.

Ügyfél: Spectra Innovations
Weboldal: www.spectra.com.sg
Alkalmazottak száma: 120
Ország vagy régió: Szingapúr
Ipar: Nagykereskedelem és forgalmazás

„A Microsoft Dynamics egy robusztus és megbízható dinamikus gerincet jelent számunkra, amely az üzleti tevékenységünkkel együtt növekszik. Egyre több megrendelést kezelünk havonta akár 400 kibocsátott számlával, ami15 százalékos növekedést jelent új ügyfelek hozzáadása nélkül. A Microsoft átfogó ütemterve biztosítja céljaink elérését, befektetésünk jó kezekben van. Most már tényleg csak az értékesítésre kell koncentrálnunk."
- B. J. Mahendran, Pénzügyi vezető, Spectra Innovations

A szoftverek önmagukban ne képesek működni. A használatukhoz további szoftverek, hardverek szükségesek és komplexitástól, elérésektől függően napi több munkaórát igényel üzemeltetésük és karbantartásuk.

KÖLTSÉGKÍMÉLŐ TERVEZÉS

A "tökéletes rendszer" fogalma kizárólag azok számára létezik, akik a rendszert úgy használják, mint a földi élőlények a levegőt. A szállítóval történő együttműködés még nem zálloga a sikernek. Az elkötelezett értékesítők, akik az összes konzultáción, paraméterezésen és oktatáson részt vettek még mindig nem garantálják a sikert. Ha viszont az összes érintett osztály képviselője részt vesz a tervezésben, akkor az induláskor nem lesz szükség költséges foltozgatásra. Az idő múlása egy rosszul megtervezett rendszer esetében egyenlő a bevétel automatikus csökkentésével, komoly problémák forrása, ami alkalmazotti elvándorlásra is okot adhat.

ÜGYFELEINK MONDTÁK

Microsoft Dynamics 365 / NAV / Navision rendszer bevezetések:
ERP / CRM / BI / Office/ Mobil alkalmazások

SCHRACK SECONET

KRETZ TAMÁS, ÜGYVEZETŐ · SCHRACK-SECONET BIZTONSÁGTECHNIKAI KFT.

"A szervezés és a hatékonyság a Navision rendszer használatával nagyságrendekkel megnőtt, ami a pénzügyi mutatókban is megjelenik. Csak ajánlani tudom minden kis- és középvállalkozásnak."

STUDIO MODERNA

KACSÓH GERGELY, ÜGYVEZETŐ · STUDIO MODERNA 2000 TV-SHOP KFT.

"A program által biztosított jelentések jól szolgálják cégünk pillanatnyi helyzetének és adott időszakra vonatkozó állapotának feltárását és a változások vizsgálatát és elemzését. A már rögzített adatokból sokféle szempont alapján tudunk gyűjtéseket és ezen keresztül elemzéseket készíteni."

wilo

PRUNK KATALIN, SZERVIZ ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLATI KOORDINÁTOR · WILO MAGYARORSZÁG KFT.

"„Egy szivattyúhiba javításánál nagyon sokat számít a gyorsaság. A Mobile-NAV segítségével jelentősen lerövidült a Wilo reakcióideje."

A WILONÁL MOBIL ESZKÖZÖKRE KÖLTÖZTETTÉK AZ ADMINISZTRÁCIÓT

A feladatok kiadását és elvégzését korábban papíralapú munkalapokon vezették, ami a feldolgozáskor számos hibalehetőséget rejtett. A rendszer bevezetése azonban nemcsak a pénzügy és a számlázás terén hozott eredményeket, hanem a szerviz-terület adminisztrációjának egyszerűsítésében, gyorsításában is.

„A telepítendő szoftverrel szembeni elvárásaink között szerepelt, hogy az alkalmazás teljesen mobil legyen, a szivattyú-javításoknál kiállítandó munkalapok kitöltése ne tollal, hanem a tabletekkel történhessen, és a helyszínen, az ügyfélnél is kinyomtatható legyen akár 3-4 példányban is."

A Wilo ügyfelei között több olyan nagyvállalat is van, amelyek üzletpolitikai vagy adatvédelmi okokból nem engedhetik meg a mobileszközök online használatát, vagy a munkakörnyezet olyan (szerelőakna, pince, alagsor), hogy az eszköz nem képes online kapcsolatra. A MobileNAV funkciói azonban offline üzemmódban is lehetővé teszik az adatbevitelt, így amikor a szerviz-technikus elhagyja a védett vagy árnyékolt helyet, akkor a kitöltött munkalap és a többi információ szinkronizáció után azonnal megjelenik a központi rendszerben.

A szerviz profitcenter vezetőjének értékelése szerint a MobileNAV kezelőfelülete jól áttekinthető, a tableteken beírt adatok nagyon gyorsan megjelennek az MS Dynamics rendszerében is, a szerviz-technikusok kedvelik, mert sokkal egyszerűbben kezelhető, mint a kézírással, vagy indigóval kitöltött munkalapok.

„Egy szivattyúhiba javításánál nagyon sokat számít a gyorsaság. A MobileNAV segítségével jelentősen lerövidült a Wilo reakcióideje: kapok egy webes hibabejelentést, vagy egy telefonhívást, ezután jelzem az ügyfélhez legközelebb eső szervizpartner vezetőjének, hogy nyissa meg a tabletjére kiküldött megbízást. Ő pedig frissíti a képernyőt, utána már minden fontos információt lát: hol, milyen meghibásodás történt – ha az ügyfél küldött fotót a webes felületen, akkor azt is megnézheti, majd a kijelölt technikus azonnal felhívhatja a megrendelőt, és máris egyeztetheti az időpontot. Amikor pedig lezárja a munkalapot, elkészíti a fotókat, mi is mindent látunk a központban."

Az ügyfelek már az igény bejelentésekor küldhetnek fotókat, amelyek megmutatják a javítandó szivattyú típusát, beépítési módját, irányát, elhelyezkedését. Mindez nagy segítséget jelent a szerviz-technikusoknak, akik így már a kiszállás előtt felkészülhetnek a munkára, hiszen tabletjükön is megjeleníthetők a felvételek.

A FELHŐ PROJEKT

Fokozatosság: Érdemes azon a területen kezdeni a bevezetést, ahol a leginkább hasznát látják a rendszernek, majd fokozatosan kiterjeszteni az egész cégre.

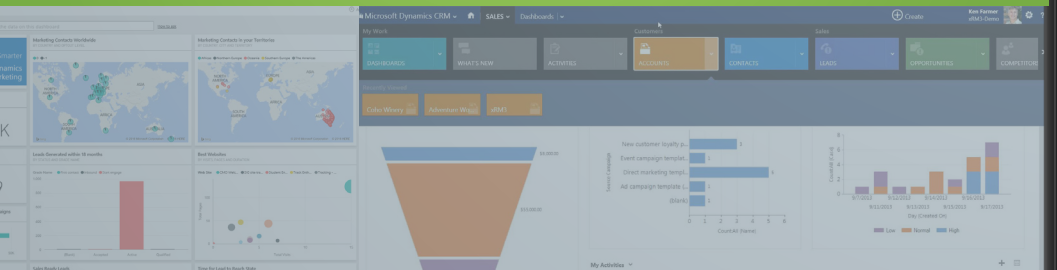
Felkészültség: A bevezetési projekt sok nehézséggel járhat, ezért fontos, hogy mind a technikai háttér, mind a dolgozók szervezettsége képes legyen tartani az ütemtervet.

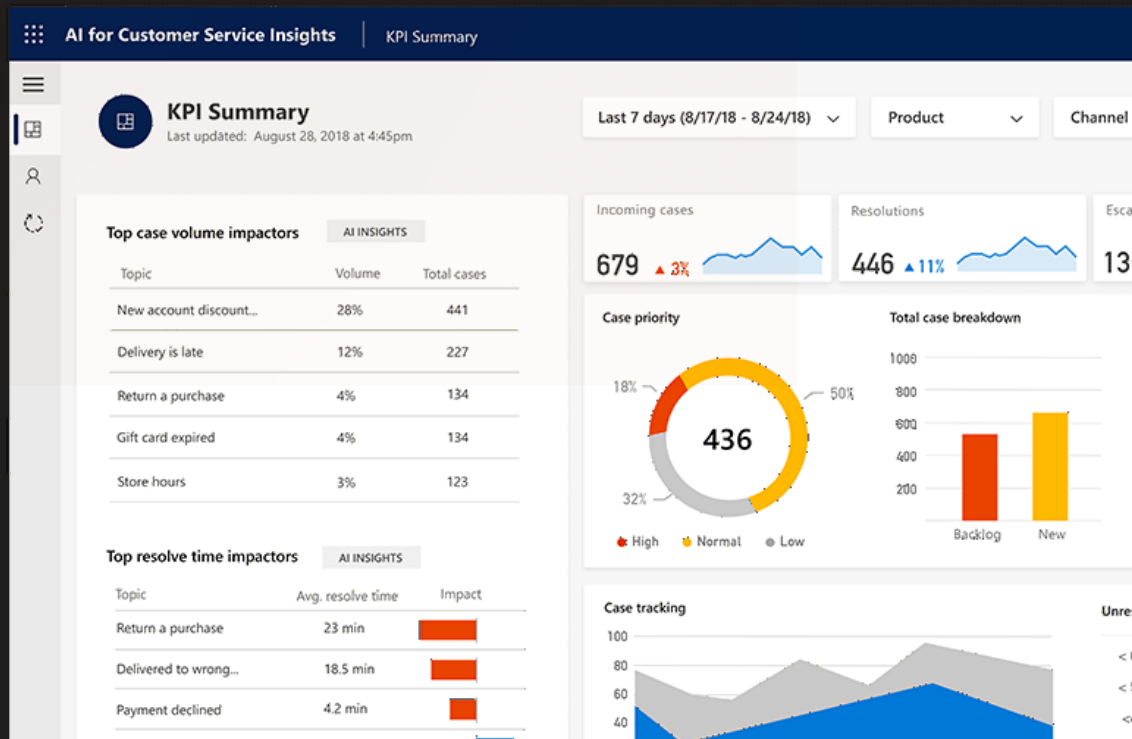
Fejlődés: Az üzleti megoldások implementációjával a fejlesztések nem érhetnek véget. A rendszer legfontosabb eleme az üzleti környezet változásaira történő gyors reakcióképesség, fejleszthetőség.

A Microsoft Dynamics 365 használatával releváns, személyre szabott szolgáltatást nyújthat meglévő és leendő ügyfelinek bármikor, bármilyen csatornán keresztül, így hosszú távra megnyerheti a bizalmukat.

A FELHŐBEN MÉG TÖBB VAN

Az ügyfélkezelés adminisztrációjából előállított előrejelzések nagyban megkönnyítik a marketing, a pénzügy, a raktárkezelés / szervizkezelés, illetve egyéb érintett csoportok munkáját, akiknek a felhasználói / vásárlói szokások alapján vagy ahhoz igazodva kell kialakítani pl. a napi munkafolyamatokat.





Profitáljon kapcsolataiból! Adjon el többet a Microsoft Dynamics 365 CRM megoldással! Pontosabb ügyféligény előrejelzéssel, több személyes figyelemmel a progresszív bevétel növekedés borítékolható.

MIÉRT NE VÁLASZTANÁ A MULTISOFT ÜGYFÉLKEZELÉSI MEGOLDÁSÁT?

A MultiSoft megoldásai a Microsft Dynamics 365 / NAV rendszeren alapulnak. Ha több millióan nem csalódtak az alaprendszerben, akkor valószínűleg Ön sem fog. Főleg, hogy a MultiSoft már több mint két évtizedes ERP és CRM integrációs múlttal és egyedi szoftverfejlesztési tapsztalattal rendelkezik, ami komoly előnyt jelent egy sűrűn változó jogszabályi környezeteben működő felhasználó esetén. Specialitásunk a mobil eszközökkel történő adminisztratív munkavégzés irodán kívül, út közben vagy akár egy gyári szerelőakna mélyén.

A MultiSoft felhő alapú CRM rendszere gyorsan és könnyen integrálható, használatával rövid idő alatt felélénkíthetőek az értékesítési folyamatok.

MIRE KÉSZÜLJÖN FEL?

Növelje vállalkozásának nyereségességét!

A beépített elemzőrendszerek használatával CRM rendszerünk növelheti az árbevételt, miközben a kiadásokat is kontrollálhatja.

Foglalkozzon többet az eladással!

A CRM maximalizálja az értékesítési csapat hatékonyságát az adminisztrációs terhek csökkentésével, hogy valóban csak a prioritásokkal foglalkozhassanak.

Hatékonyabb munkavégzés, gyorsabb eredmények

A részletes elemzéseknek és a segítségükkel kialakított, célravezető munkaszervezésnek köszönhetően hamarabb köthet meg új üzleteket az érdeklődőkkel.

MultiSoft

MultiSoft://Sikerre programozva

MULTISOFT KFT.
1112 Budapest, Kőérberki út 36.
Magyarország

Phone +36 1 310 1492
Email sales@multisoft.hu
Web multisoft.hu / officeonlcoud.hu / navision.hu

MultiSoft

MultiSoft

SIKERRE PROGRAMOZVA