



Relatiebeheer / CRM

Salesys 5 omvat de integratie van versie 5-programma's en modules voor het tankstation en de oliehandel enerzijds en een uitgebreid CRM-pakket anderzijds. Salesys 5 levert uitgebreide CRM-functionaliteit ter ondersteuning en optimalisatie van het verkoopproces. Het is mogelijk per organisatie (debiteur, crediteur, prospect) en eventueel per contactpersoon correspondentie vast te leggen. Deze correspondentie kan bestaan uit telefoonnotities, brieven, offertes en contracten, maar ook uit taken en afspraken (welke direct kunnen worden toegevoegd in Microsoft Exchange / Outlook). Ook e-mailverkeer is vanuit Outlook op te slaan in Salesys 5, zodat deze correspondentie eenvoudig beschikbaar wordt voor andere Salesys 5-gebruikers.

Aanvullende modules:

Module Planning

De Module Planning voorziet in de mogelijkheid activiteiten (met name afspraken) te plannen voor vertegenwoordigers. Het is mogelijk meteen een aantal afspraken tegelijk in de agenda in te voeren, bijvoorbeeld iedere drie weken een bezoek. In het agendaoverzicht worden alle dagen van de maand getoond, met per dag de gemaakte afspraken. Vervolgens kunnen deze afspraken desgewenst naar een andere dag worden gesleept.

Module Klachten en Meldingen

Deze module voorziet in functionaliteit voor het gestructureerd afhandelen van klachten en meldingen. Te denken valt aan melding van een lekkage, klacht over aflevering, en dergelijke. Met de module krijgt u inzicht in nieuwe, afgehandelde en lopende meldingen, met per melding de historie van acties en afhandeling. Op deze manier kan actie worden ondernomen waar dat nodig is, zonder steeds uit te zoeken wat al is gedaan om de melding te verhelpen. Aan het einde van het traject wordt de melding afgesloten en gearchiveerd, zodat u de melding in de toekomst desgewenst weer kunt raadplegen.

Module Activiteitenanalyse

De Module Activiteitenanalyse geeft inzicht in de activiteiten van vertegenwoordigers. Om gemakkelijk te kunnen vergelijken staan de verschillende medewerkers in een overzicht naast elkaar. Dit globale overzicht toont per medewerker het aantal vastgelegde acties per soort activiteit. Vanuit dit overzicht kan worden doorgelinkt naar de onderliggende activiteiten (bijvoorbeeld alle telefoongesprekken van een medewerker).

Er kan worden gefilterd op voltooide en niet voltooide activiteiten.

Module Verkooptrajecten

Met de Module Verkooptrajecten worden de verschillende in fase binnen het verkooptraject geplaatst. Hierdoor is gemakkelijker te volgen in welke fase een verkooptraject zich bevindt en wat de kans van slagen is. Vanzelfsprekend kunnen deze gegevens worden gebruikt om overzicht te genereren (bijvoorbeeld alle klanten en prospects binnen een bepaalde fase of met een bepaalde kans van slagen).

Module Multi-user SQL

Deze module is het Multi-user equivalent voor de Salesys 5 Module Verkoop. De kosten hiervoor worden middels deze module separaat berekend.

Module Exportgegevens Raadpleeggrid

Met behulp van de Module Grid kunnen alle door de gebruiker in het scherm gesorteerde en gefilterde gegevens snel en eenvoudig worden geëxporteerd, waaronder Excel.

Module Inverse Grid

De Module Inverse Grid is, zoals de naam al doet vermoeden, het omgekeerde van de Module Grid. Met deze module is het mogelijk gegevens vanuit een Excel-bestand volgens een vaste (maar instelbare) specificatie te importeren in diverse versie 5-pakketten. Op deze manier wordt het importeren van gegevens sterk vereenvoudigd.