

GAMMA CRM

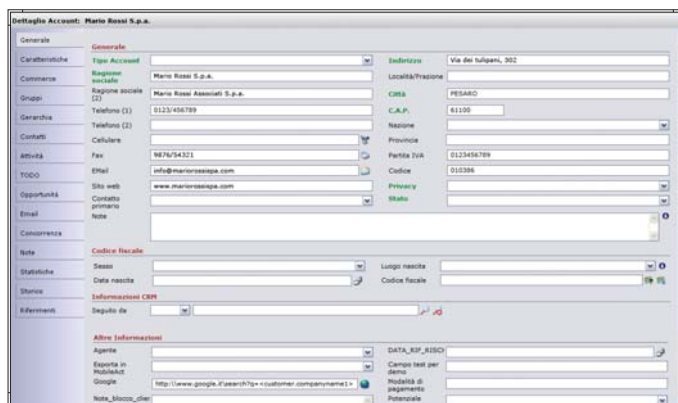
Gamma CRM

Gamma CRM, l'innovativa soluzione applicativa realizzata in collaborazione con PAT ed integrata con le soluzioni ERP di TeamSystem, consente all'azienda di sviluppare una corretta strategia di CRM (Customer Relationship Management). Tale strategia, all'interno del mercato PMI, garantisce numerosi vantaggi a breve e a medio-lungo termine, ma in particolare permette di instaurare con la propria clientela, o con gli altri interlocutori con cui l'azienda ha dei rapporti, solide ed efficaci relazioni che durano nel tempo. Eventuali cambiamenti aziendali in termini di personale, di strategie o di prodotto, non avranno dei riscontri negativi nelle relazioni ormai instaurate: ogni attività effettuata o programmata per il futuro, oppure ogni informazione rilevante, viene gestita efficacemente attraverso tale strumento. Gamma CRM rappresenta un valido modulo software ed un fedele alleato all'interno dell'azienda, che non si limita a raccogliere e gestire al meglio le informazioni sulla clientela, ma aiuta a far crescere il business ed ad aumentare il valore dei prodotti.

Prendersi cura dei clienti per essere ai vertici nel mercato. Enjoy the business evolution!

Gamma CRM 3.0 permette di gestire la rete di vendita in modo rapido ed intuitivo, garantendo tutti gli strumenti necessari per la gestione e l'analisi delle informazioni economiche e finanziarie del cliente (ordinato, spedizioni, pagamenti, fatturato). Ovunque si trovi il personale commerciale sarà possibile consultare la situazione di un cliente, costantemente aggiornata con il sistema ERP di Gamma Enterprise. Tutto il personale distribuito sul territorio potrà gestire le relazioni (visite, telefonate, email, fax) che caratterizzano il rapporto non solo con i clienti già acquisiti, ma anche con i potenziali e con tutte quelle realtà aziendali (account) che possono aiutare l'azienda ad incrementare il proprio business. Tra le funzionalità maggiormente utilizzate dal reparto commerciale, la gestione delle attività consente di descrivere ogni attività che è stata effettuata, determinando così un patrimonio di informazioni ampio, dettagliato e costantemente consultabile. Ogni attività è direttamente collegata all'account, in modo tale da rendere disponibile alla rete vendita uno storico costantemente aggiornato di azioni fatte sul/dal cliente. Non meno importante è la gestione dei To Do: pianificare delle azioni nel tempo e verificarne l'espletamento, garantendo una gestione professionale, intuitiva e personalizzabile. Il team commerciale può programmare delle azioni strategiche da fare su clienti, prospects e leads e creare nuove opportunità ad essi collegate. Attraverso Gamma CRM sarà inoltre possibile gestire listini di vendita o acquisto mediante la funzione di schedatura dei listini dei propri prodotti, con la loro immediata assegnazione all'account, determinandone una gestione commerciale estremamente semplificata e personalizzata. Inoltre attraverso tale strumento è possibile monitorare

i competitors: individuare i maggiori concorrenti, aggiornare le azioni e indicare la preziosità applicata. Ma non solo. Gamma CRM 3.0 è uno strumento in continua evoluzione ed alcune sue funzionalità sono state potenziate in quest'ultima versione. Gamma CRM si integra con gli strumenti di Microsoft Office, consentendo ad esempio l'estrapolazione dei dati in esso contenuti in formato Excel. Tra le novità di prodotto anche i reports "standard" aggiunti, che consentono di estrarre e analizzare dati e informazioni costruendo filtri su tutti i form e su tutti i campi definiti "ricercabili" e di stampare, in maniera semplice, immagini grafiche ed intuitive delle informazioni inserite. A completamento della reportistica sono stati inseriti dei Dashboard predefiniti per un riscontro grafico ed intuitivo delle logiche di business. Un'altra possibile integrazione può essere attuata con il sistema di posta elettronica Outlook™, garantendo la sincronizzazione in modalità bidirezionale delle informazioni, come account/contatti, appuntamenti o attività da effettuare, presenti nella piattaforma di CRM, senza alcuna dipendenza dalla versione di Outlook™ utilizzata. La versione Gamma CRM 3.0 consente anche di effettuare delle attività massive di comunicazione verso la clientela e/o la struttura di vendita. Il modulo Marketing eMail, ad esempio, permette di organizzare delle vere e proprie campagne di mailing, gestendone la schedulazione dell'invio e il timing della "campagna attiva" (da periodo a periodo). Tale condizione permette di aggiornare la lista degli invii in maniera automatica senza l'intervento manuale ma applicando le regole di selezione definite. Una funzionalità del modulo è quella di poter creare una sorta di "stampa Unione" (Mail Merge) tra un modello di mail e l'insieme dei destinatari della posta. L'invio di comunicazioni verso la clientela, o altri interlocutori, può avvenire anche attraverso un Gateway SMS. Il modulo, opzionale rispetto alle funzionalità base, consente di inviare in maniera automatica gli Short Message e consente quindi di comunicare anche attraverso questo canale diretto.



The screenshot shows the 'Dettaglio Account' (Account Details) page for 'Mario Rossi S.p.a.' in the Gamma CRM system. The interface is organized into several sections:

- Generale:** Includes fields for 'Eleggi Account', 'Indirizzo' (Via dei Tulipani, 302), 'Comune', 'Località/Frazione', 'Gruppi', 'Ragione sociale' (Mario Rossi Associati S.p.a.), 'C.A.P.', 'C.F.' (PESARO), 'Garanzia', 'Telefono (1)', 'C.A.P.', 'Nazione', 'Contatti', 'Cellulare', 'Provincia', 'Attività', 'Fax', 'Partita IVA', 'TODO', 'Email', 'Codice', 'Opportunità', 'Contatto primario', 'Privacy', 'Email', 'Stato', 'Consociazione', 'Note', 'Rete', 'Codice Fiscale', 'Statistiche', 'Data nascita', 'Luogo nascita', 'Stato', 'Codice Fiscale', 'Informazioni CRM', 'Riferimenti', 'Seguilo da', 'Altre informazioni', 'Agente', 'DATA_RIF_RESP', 'Esporta in Excel', 'Campo test per', 'Google', 'Modifica di pagamento', 'Note_bisness_cif', 'Potenziale'.

Dettaglio Account

Tecnologia a servizio dell'azienda

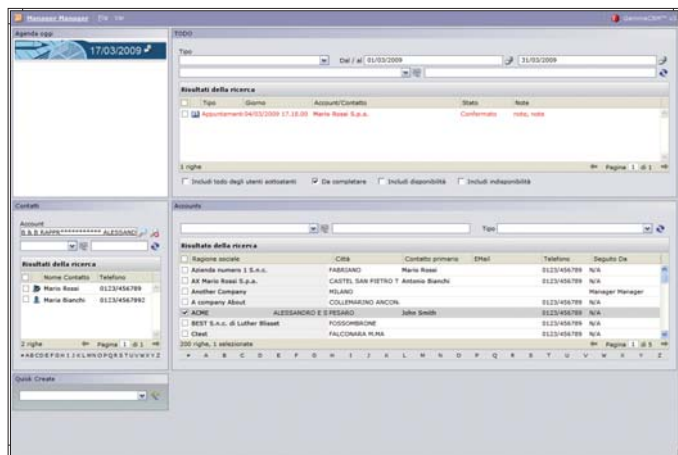
Con la semplice disponibilità di una connessione ad Internet, sarà possibile utilizzare Gamma CRM. L'applicazione è infatti disponibile tramite web e per il suo utilizzo è necessario disporre esclusivamente del browser Microsoft Internet Explorer. La soluzione rappresenta lo stato dell'arte dal punto di vista tecnologico grazie alle sue caratteristiche di velocità, scalabilità ed elevata disponibilità del sistema sia per un utilizzo all'interno dell'azienda che esterno. L'impiego della tecnologia Microsoft.net garantisce inoltre elevati standard qualitativi e di evoluzione futura. Gamma CRM offre elevati livelli di parametrizzazione e flessibilità. Tutto ciò permette una corretta crescita della soluzione proposta e la personalizzazione sulla base delle continue nuove esigenze che l'azienda presenta; è infatti possibile aggiungere informazioni al sistema senza ricorrere ad uno sviluppo applicativo.

L'integrazione con Gamma Enterprise

Gamma CRM è un modulo aggiuntivo nativamente integrato con Gamma Enterprise, che permette di mantenere sincronizzate le informazioni inerenti l'applicazione di CRM, dalla generazione di un nuovo cliente alle informazioni aggiuntive presenti all'interno dell'ERP relative alle movimentazioni di prodotto. Gamma CRM non riserva sorprese ma solamente certezze nel gestire efficacemente qualsiasi business, grazie all'esperienza trentennale di TeamSystem nel mercato delle PMI italiane e la leadership di PAT nel mercato del CRM.

Funzionalità di prodotto

- Integrazione nativa con la soluzione TeamSystem Gamma Enterprise
- Gestione informazioni clienti/prospect
- Reports di analisi e controllo
- Gestione attività e To Do (Visite, telefonate, meeting)
- Gestione concorrenti
- Gestione Opportunità di Business
- Gestione Offerte commerciali
- Condivisione informazioni



- Catalogo prodotti/linee
- Gestione listini
- Export in Excel, PDF, rtf
- Reports editor
- Classificazione Gruppi
- Integrazione e-mail
- Gestione calendario e To Do
- Soluzione modulare
- Soluzione personalizzabile e flessibile

Ad oggi sono disponibili anche i seguenti moduli opzionali (non inclusi nella versione base)

- Smart Client (utilizzo off-line / on-line della soluzione)
- Marketing FAX (automatizzazione invii con fax server)
- Business Data Analyzer (Geomarketing)-
- PowerFinder Lite (motore di ricerca evoluto)
- Customer Care (processi di trouble ticketing aziendali)
- Business Intelligence
- Gateway SMS (per l'invio di comunicazioni SMS)
- Mobile Act (integrazione sui device mobili)
- Outlook Add in (integrazione con il client Outlook)

TeamSystem

TeamSystem S.p.A.

61122 Pesaro (PU)
Via Yuri Gagarin, 205
Tel. 0721/42661
Fax 0721/400502
marketing@teamsystem.com
www.teamsystem.com

