

# DocLogix įrankis

## CRM



### Taikymo sritys

### DocLogix CRM

Įrankis skirtas vidutinio dydžio įmonėms. DocLogix CRM suteikia galimybę laikyti visą informaciją apie klientus vienoje erdvėje, taip pat ir dokumentus bei bylas, susijusias su kiekvienu klientu.

Pasiūlymų ir sutarčių parengimas paspartės naudojantis *pasiūlymų ir sutarčių šablonus* integruotoje sistemoje. Įrankis suteikia galimybę koordinuoti pardavimų galimybes, kontroliuoti pardavimų efektyvumą ir apskaičiuoti potencialų pelną iš būsimų pardavimų.

- Santykių su klientais valdymas
- Su klientais susijusių dokumentų valdymas
- Pardavimo veiklos valdymas ir ataskaitų rengimas

### Tiksliniai vartotojai

- Pardavimų personalas
- Klientų vadybininkai
- Projektų vadovai

The screenshot displays the DocLogix CRM interface. The top navigation bar includes Home, Documents, Tasks, Contacts, CRM, Search and reports, Administration, and About. The main content area is divided into two sections. The left section, titled 'Documents and records', contains a sidebar with various filters and a table of opportunities. The right section shows a detailed view of a specific opportunity, 'DMS "DocLogix" implementation', with fields for Company, Responsible person, Status, Stage, Open date, and Close date. A red arrow points from the 'DMS "DocLogix" implementation' entry in the table to its detailed view.

Company	Opportunity name	Responsible person	Potential (LT)	%	Status	Stage	Open date	Close date
AB bankas SNORAS	New AWAPTA module implementation	Vytautas Bartulis	150000	40	Open	2. Proposal	2005.09.01	
AB Alna	System upgrade	Petras Petreikis	2000	80	Won	6. Payment	2005.07.26	2005.09.17
AB "Grigškes"	DMS "DocLogix" implementation	Petras Petreikis	100000	20	Open	1. Initial contact	2005.09.15	
VP Market	Mail system integration	Petras Petreikis	23000	50	Lost	4. Agreement negotiation	2005.08.29	2005.09.01
AB "Maželių nafta"	Accounting system implementation and data migration	Vytautas Bartulis						

### Naudojimo scenarijai

Klientas skambina biuro vadovui. Pardavimo vadybininkas sukuria naują kontaktą ir (arba) įveda informaciją apie skambutį į „DocLogix CRM“ įrankį. Klientas domisi CRM sistema ir norėtų gauti komercinį pasiūlymą. Vadybininkas pateikia prašymą pasiūlymui suformuoti CRM sistemoje ir pažymi galutinį terminą, iki kurio jis turi būti pateiktas klientui.

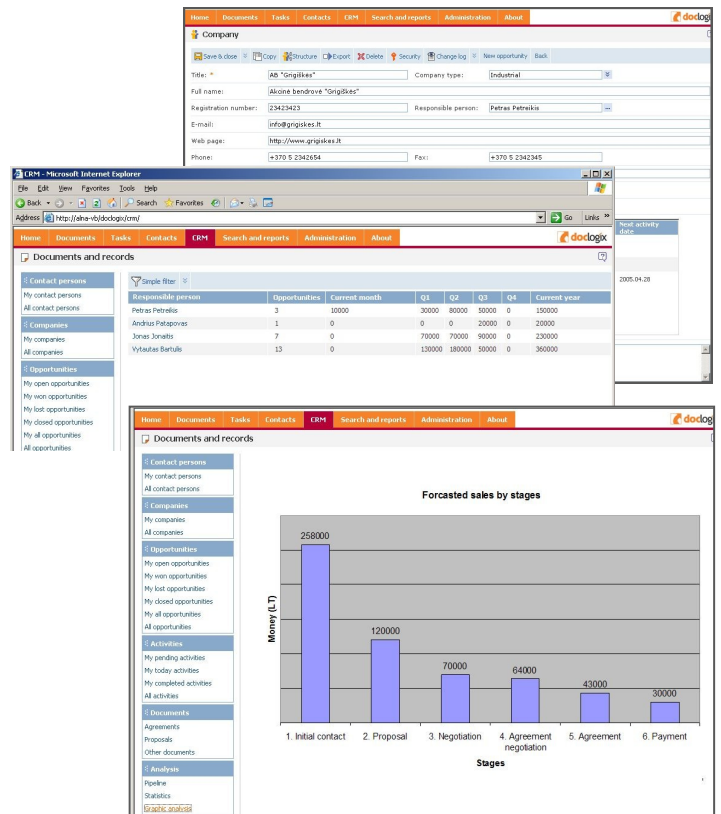
Prieš parengiant pasiūlymą, vadybininkas nustato esamas galimybes. Jis parengia pasiūlymą, naudodamas vieną iš integruotų „DocLogix CRM“ įrankio šablonų. Jis pažymi reikalingus produktus galimybių lauke ir prideda pasiūlymą, kurį parengė. Siekdamas užtikrinti sėkmingą planavimą, vadybininkas numato tolesnius žingsnius, susijusius su galimybėmis. Sėkmingo pardavimo atveju vadybininkas parengia sutartį ir užregistruoja ją sistemoje.

Siekiant palengvinti vadybininkams informacijos paiešką sistemoje, vadybininkas aktyvina paieškos funkciją, naudodamas įvairius kriterijus: pardavimų vadybininkas, klientas, produktai ir t.t.

## Funkcionalumas

### DocLogix CRM įrankis suteikia šias funkcijas:

- Pardavimo galimybių valdymas
- Pardavimo proceso valdymas, etapai ir būklės
- Organizacijų ir kontaktų valdymas
- Veiklos ir užduočių valdymas
- Geresnis klientų suskirstymas į segmentus
- Ataskaitų rinkinys
- Informacija pagrįstų sprendimų priėmimas
- Svarbiausių klientų identifikavimas
- Dalijimasis informacija apie pardavimus
- MBS Financials integracija
- Didesnis darbuotojų produktyvumas
- Paieška
- Pastabos ir priedai



### DocLogix CRM galimybės:

- Matyti pilną santykių su Jūsų klientais vaizdą
- Dirbti pardavimų grupėms kartu, siekiant greičiau atlikti pardavimus
- Atnaujinti ir atsekti visą informaciją, susijusią su pardavimo galimybėmis
- Atsekti etapų istoriją ir nustatyti pablogėjusių pardavimų priežastis
- Planavimo veikla, skirta pardavimo galimybėms ir perspektyvoms
- Organizacijų ir kontaktų ataskaitos
- Galimybių ir prognozių ataskaitos