



ویژگی های نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری هوشمند برتر

۱- تعریف کاربران با مشخصات خلاصه یا کامل

۲- قرار دادن کاربران حقیقی به عنوان زیر مجموعه از کاربران حقوقی (کارکنان یک شرکت)

۳- تعریف نامحدود کاربران حقیقی و حقوقی

۴- تعریف ماهیت و زیر ماهیت برای دسته بندی های بزرگ

۵- تعیین گروه اصلی و گروه های فرعی به صورت مجزا برای هر کاربر

۶- ساختمان

۶ ۱- تعریف ساختمان در پیوستگی با کاربران و مشتریان

۶ ۲- جایابی درست و نشانی دقیق با جی پی اس

۶ ۳- امکان تعریف وابستگی های گوناگون برای ساختمان

۷- محصول

۷ ۱- تعریف محصول در پیوستگی با کاربران و مشتریان و ساختمان

۷ ۲- امکان پیوستگی با ماژول کالا

۷ ۳- شناسایی تغییرات محصول

۷ ۴- اثربخشی در خدمات در محل

۸- فرصت های فروش

۸ ۱- ایجاد و بررسی فرصت های فروش و ثبت سوابق در کاربر

۸ ۲- شناسایی گام بعدی فروش مثل قرارداد

۸ ۳- توانایی تعریف مرحله ها، گام ها، فرصت ها

۸ ۴- اثربخشی در مدیریت فروش





۹- سرنخ های فروش

۹ ۱- نگهداری هر تماس و ارتباط ممکن در سیستم

۹ ۲- توانایی تبدیل تماس ها به سرنخ

۱۰- سامانه آرشیو اطلاعات ارتباط با مشتری

۱۱- نمایش جزئیات و میانبرهای مفید مربوط به کاربر در هر یک از سامانه ها با کلیک روی نام مشتری

۱۲- رتبه بندی خودکار مشتریان بر اساس پارامترهای قابل تعریف

۱۳- مشاهده بهترین مشتریان بر اساس پارامترهای قابل تعریف

۱۴- تعریف اعتبار مشتریان و ظرفیت تبادل چک به آنها

۱۵- طراحی انواع فرم های سازمانی با قابلیت ایجاد فرم بصورت آنلاین با استفاده از آپشن های فراوان موجود در فرم ساز پیشرفته

