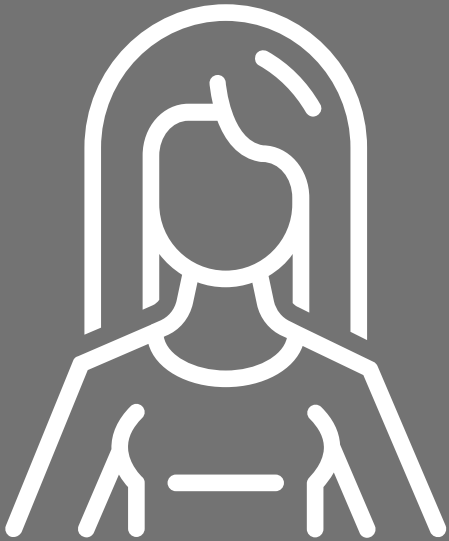
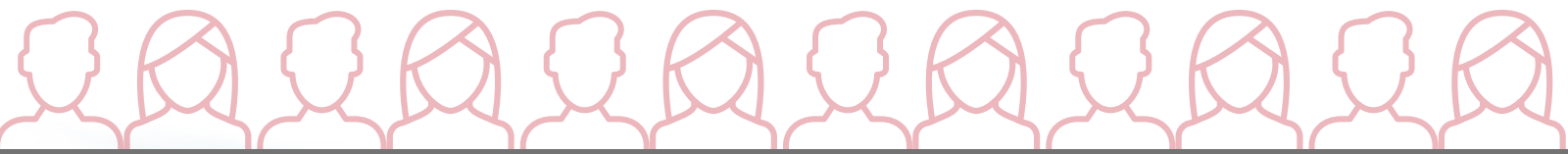


# KAJ VAM CRM POVE O VAŠI STRANKI?

... morate vedeti, kaj stranka potrebuje.



## Kontakti in pogovori

Prednost CRM sistema je v tem, da so na enem mestu shranjeni vsi pogovori s stranko. S tem poenostavite iskanje med množico nepreglednih e-mailov.

## Pogodbe in dokumentacija

Vsa dokumentacija, ki je neposredno povezana s stranko, je hitro dosegljiva. Enostavno je tudi iskanje med različicami pogodb.

## Obiski spletne strani

S pomočjo CRM-ja imate vpogled, katere vsebine na spletni strani si je stranka ogledala in katere bloga je prebrala. Na podlagi tega jih lahko pripravite najprimernejšo ponudbo.



## Oddana povpraševanja

Ne glede na to, kako je stranka stopila v stik z vami, se podatki vedno shranjujejo v sistem. Enostavno lahko vidite, ali ste ji že kdaj pripravljali ponudbo. Jo je sprejela ali zavrnila? Kakšne razloge je pri tem navedla?



## Vrednost naročil, plačilna disciplina

Spremljajte, kakšne so vrednosti strankinih naročil in kakšna je njena plačilna disciplina. S tem boste lažje ugotovili, kako pomembna je za vas.



## Odprti posli, nove priložnosti

Ali se vam pri sodelovanju odpirajo nove priložnosti sodelovanja? Imate s stranko odprte posle, ki čakajo na izvedbo?



## Kako je s pritožbami?

Ugotovite, kako pogosto se stranka pritožuje ali zavrača naročeno. Ali obremenjuje klicni center z z množico vprašanj?