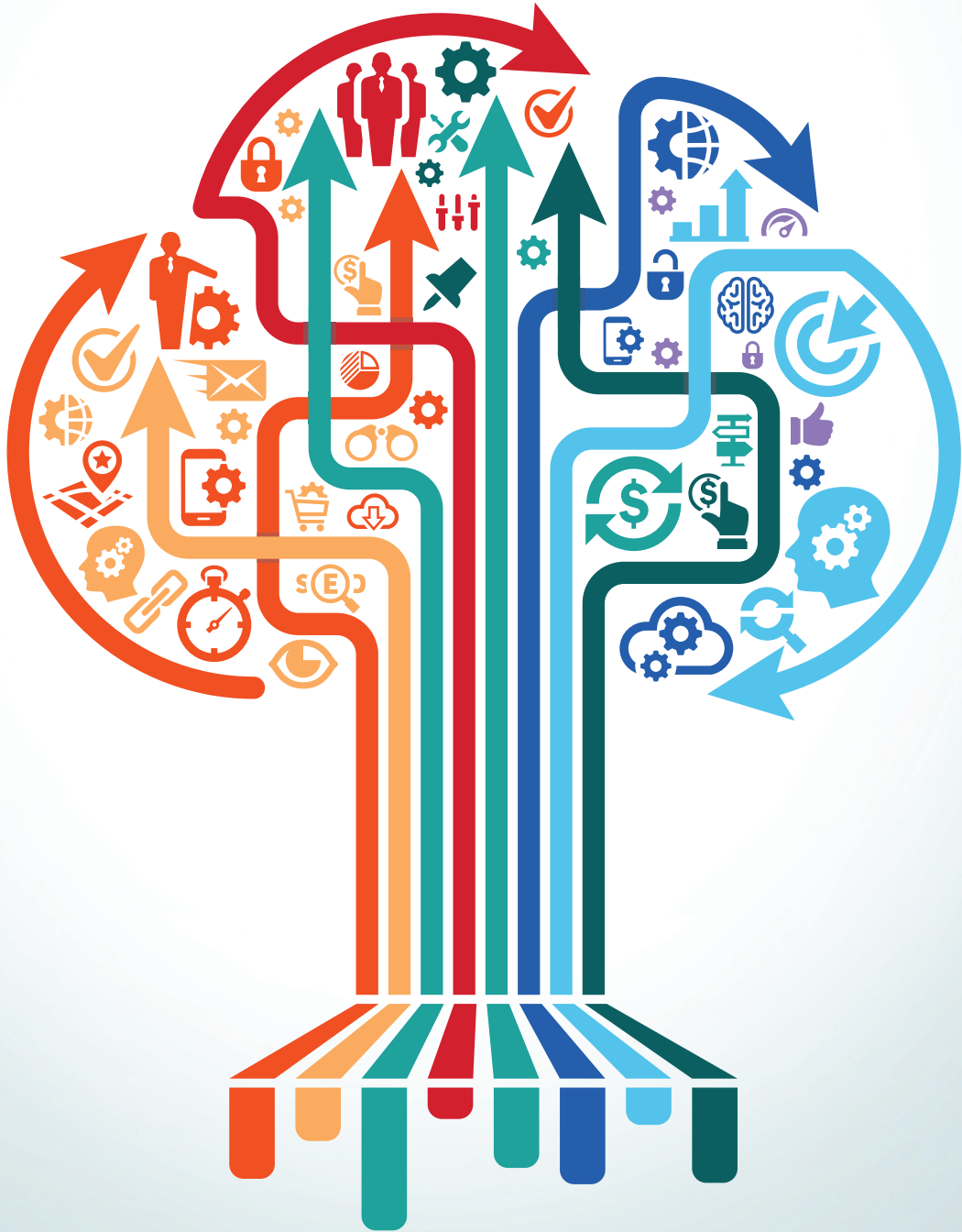


# LOGO CRM

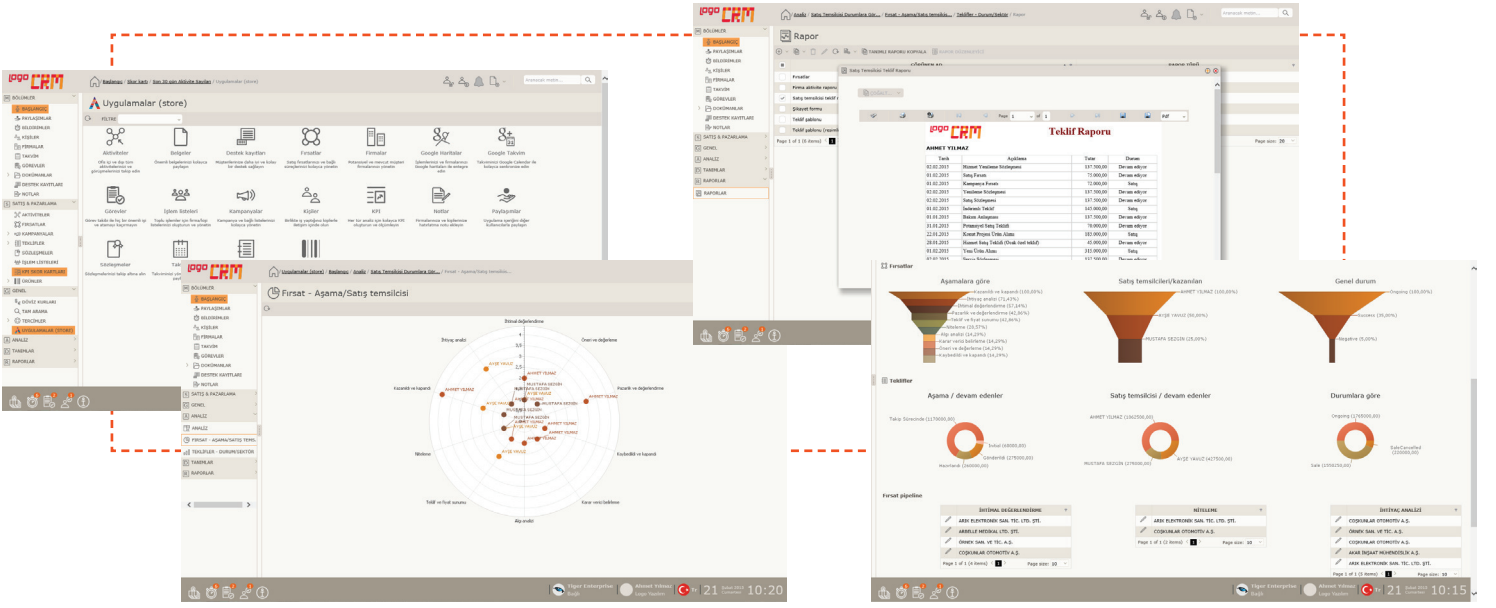
*Müşteri İlişkileri Süreçlerinize Değer Katan Çözüm!*





## Daha Güçlü, Daha Çevik, Daha Sağlıklı Süreçler ile Fark Yaratın...

MVC mimari ile geliştirilen ve 14 ayrı veritabanı ile çalışabilen Logo CRM, sunduğu ek proje ve modül geliştirmeye açık yapısı ve zengin uygulama alanıyla, şirketlerin müşterileriyle iletişim kurabilme yeteneklerini artırmayı hedefliyor. Logo ERP çözümleriyle entegre çalışabilen Logo CRM, farklı ölçeklerdeki şirketler için en uygun CRM çözümünü sunuyor.



### Güçlü Kurumsal Hafıza

Potansiyel veya aktif müşterilerinizi, bayilerinizi, tedarikçilerinizi kolayca tanımlayıp gruplayabilir ve seçili firma ile ilgili kişilerden fırsatlarına, takvim etkinliklerinden aktivitelerine, ilişkili belgelerinden tekliflerine ve satış sonrası memnuniyet/şikayet kayıtlarına kadar her bilgisine tek platformdan ulaşabilir, yönetebilir ve raporlayabilirsiniz.

### Etkin Aktivite Yönetimi

Satış veya satış sonrası hizmet veren ekiplerinizin tüm potansiyel veya mevcut müşteri route ziyaretlerini, görüşmelerini, toplantı notlarını detaylı bir şekilde kayıt altına alabilir, dashboard'lar ve KPI sayesinde anlık takip edebilir ve raporlayabilirsiniz. Çalışanlarınızın, müşterileriniz ile görüştüğü konulara ve detaylarına olayca ulaşabilir, kurumsal hafızanızın desteğini daima yanınızda hissedebilirsiniz.

### Detaylı Fırsat Takibi

Satış fırsatlarınızı, proje ve ihale takiplerinizi tüm süreçleriyle birlikte tek bir ekrandan takip edebilirsiniz. Fırsatlar ile ilgili tüm detayları, yapılan işlemleri, kimin tarafından yapıldığını, görüşülen konuları ve verilen teklifleri ilişkili belgelerle birlikte görebilir ve yönetebilirsiniz.

### Hızlı, Kontrollü ve Esnek Teklif Süreçleri

Teklif süreçlerinize özel tanımlanabilen alanlar, görünüm ve şablonlar sayesinde daha hızlı teklif hazırlayabilirsiniz. Geçmiş fiyat kontrolü, opsiyonel/alternatif teklif ve ürün ilişkilendirme özellikleri sayesinde teklif sürecinize esneklik katabilirsiniz. İhtiyaçlarınız doğrultusunda kurgulanabilen teklif onay süreçlerinin yanı sıra kullanmakta olduğunuz Logo çözümünün veritabanından otomatik olarak yapılan, anlık cari hesap risk limiti ve stok kalan miktarı kontrolleri ile insana bağlı hata oranını minimuma indirebilirsiniz.

### Satış Sonrası Süreçler

Satış sonrası süreçlerinizin gerektirdiği şekilde özelleştirilebilen "Destek Kayıtları" modülü sayesinde müşteri memnuniyeti ve şikayet yönetimi süreçlerinizi, ticket süreçlerinizi veya IP santraliniz ile entegre olarak çağrı merkezi süreçlerinizi yönetebilirsiniz.

### Müşteri-Belge İlişkilendirme

İstedığınız miktarda ana ya da alt klasör oluşturup, bu klasörlerde belgelerinizi, şablonlarınızı, ıslak imzalı bir dokümanın taranmış halini ve şirket dokümanlarınızı saklayabilirsiniz. Belgelerinizi müşterilerinizle, aktivitelerinizle, fırsat ve teklif kayıtlarınızla ya da satış sonrası hizmet kayıtlarınızla ilişkilendirebilir ve hangi müşterilerinizin, hangi belgelerle ilişkilendirildiğini anında görüntüleyebilirsiniz.

### KPI (Anahtar Performans Göstergeleri)

Tanımladığınız performans kriterlerine göre satış ekibinizin hedeflenen ve gerçekleşen satışlarını kişiye, ürüne, bölgeye göre anlık takip edebilirsiniz. Ayrıca teknik ekibinizin veya firmanızın genel performansını tarih kriterleri bazında inceleyebilir, hedeflenen görüşme, fırsat veya teklif adetlerinin durumunu raporlayabilirsiniz.

### Logo CRM Standard

- GO 3, Netsis 3 Entegre, Netsis 3 Standard ve Tiger 3 Ürünleri ile Uyumlu
- Maksimum 16 Kullanıcı
- Uyarlanabilirlik
- Satış Sonrası Destek\*
- KPI
- Uygulama Ekleme

### Logo CRM Enterprise

- GO 3, Netsis 3 Entegre, Netsis 3 Standard, Netsis 3 Enterprise, Tiger 3, Tiger 3 Enterprise ve j-Guar 3 Ürünleri ile Uyumlu
- Sınırsız Kullanıcı
- Uyarlanabilirlik
- İş Akışı
- Satış Sonrası Destek
- KPI
- Uygulama Ekleme

\* İşaretili modüller opsiyoneldir.

**LOGO**