



informační systém



MARKETING a obchod

www.karatsoftware.com

Marketing a obchod řídíme tak, že vás nikdo nepřehlédne.

- Marketingové členění obchodních partnerů dle volitelných kritérií
- Podpora zodpovědných referentů (obchodníků)
- Finanční informace
- Více kontaktních adres a dodacích míst
- Evidence osob partnerů
- Zápisy z jednání včetně připojených dokumentů
- Evidence smluv a dodatků včetně připojených dokumentů
- Akvizice jako nástroj pro sledování stavu zájmu o nabízené produkty, včetně historie vývoje
- Automatická nebo ruční aktualizace akvizic
- Marketingové aktivity s integrovaným sledováním jejich průběhu
- Evidence a vyhodnocování obchodních příležitostí s vazbou na marketingové aktivity, včetně historie vývoje
- Vazba obchodních příležitostí do dokladových evidencí
- Podpora různých typů kontaktů s partnery, včetně plánovaných
- Generování e-mailů z kontaktů
- Generování záznamů do kalendáře z kontaktů
- Delegování kontaktů na další referenty (obchodníky)
- Manažerské přehledy pro podporu efektivity každodenní práce
- Sestavy tiskových informací

MARKETING a obchod



srdce živého organismu

Přehled a pořádek

Pod kontrolou

Spokojenost zákazníka

Doklady a ekonomické vyhodnocení

Přehledy, souhrny, analýzy a sestavy

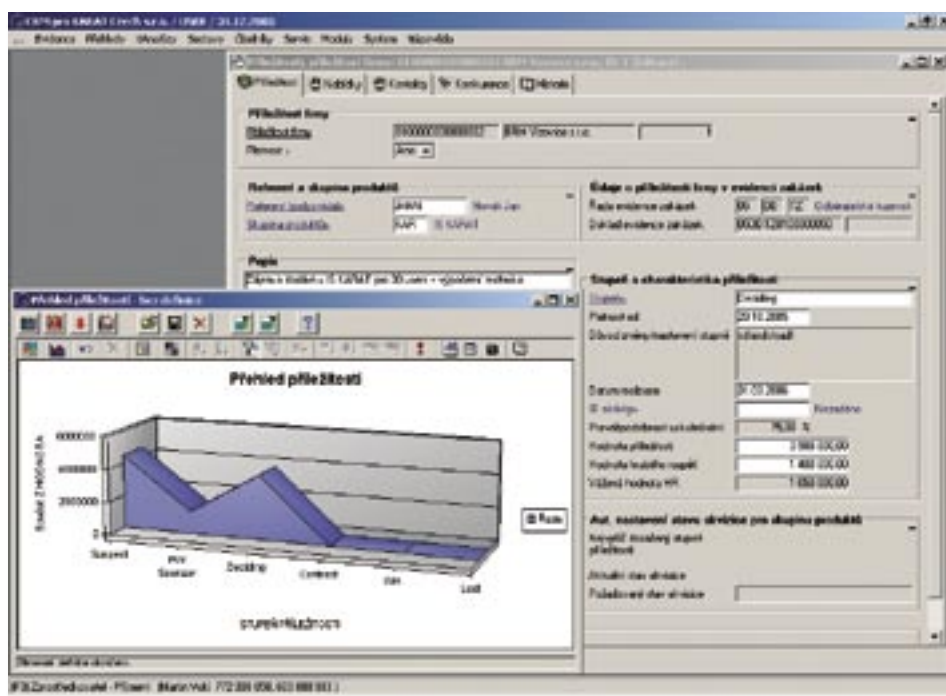
Základem každého úspěšného obchodního vztahu je kvalitní evidence získaných informací s možností jejich následného využití pro realizaci marketingových akcí nebo vyhodnocování. K dispozici je velké množství rozlišovacích kritérií na obchodních partnerech nebo osobách a řada z nich je dodávána dle obecně uznávaných pravidel (OKEČ, kraje, okresy, apod.). Přiřazená kritéria jsou následně využita při plánování, vytváření a vyhodnocování marketingových aktivit, obchodních příležitostí a kontaktů.

Získávání nových klientů je přirozenou snahou většiny organizací, ale o důvodech svých úspěchů či neúspěchů se často mohou pouze dohadovat. A právě tyto informace potřebné k analýze efektivity obchodních procesů je možné získávat z datové základny informačního systému formou vyhodnocení marketingových aktivit, obchodních příležitostí, stavů akvizice a výsledků jednotlivých obchodních kontaktů. Marketingové aktivity evidují několik stavů svého vývoje ve vazbě ke každému oslovenému klientovi. Z marketingových aktivit vznikají obchodní příležitosti a obchodní kontakty. Průběh obchodního případu je možné sledovat a řídit napříč celým informačním systémem prostřednictvím záznamu v evidenci zakázek a jeho vazby na obchodní příležitost. Tato provázanost umožňuje zpětně vyhodnotit úspěšnost marketingové aktivity nebo práci obchodníka na svěřené obchodní příležitosti apod. Elektronická evidence zaručuje, že v případě potřeby (řešení sporných záležitostí, změna obchodníka apod.) není problém prokázat danou skutečnost nebo předat rozpracovaný obchodní případ jinému obchodníkovi bez potřeby dalšího zjišťování a konzultací. Maximální kontroly lze dosáhnout s využitím definovatelných workflow procesů.

Spokojenost zákazníka není hodnocena pouze jeho odběry, ale i kvalitou vzájemných vztahů. I tady pomůže kvalitní evidence kontaktů se zákazníkem, včetně možností jejich plánování a delegování na ostatní pracovníky. K dispozici jsou různé typy zobrazení těchto kontaktů. Integrovanou vlastností je možnost přímého generování e-mailů, záznamů do kalendáře externí aplikace (např. MS Outlook) nebo obchodní korespondence.

Výsledkem každého úspěšného obchodu jsou dodávky dohodnutých služeb nebo zboží a platba za ně. Tyto úkony jsou doprovázeny tvorbou a evidencí odpovídajících dokladů, které mohou být spojeny s obchodní příležitostí nebo marketingovou aktivitou. Způsob tohoto propojení umožňuje nad obchodní příležitostí plánovat náklady a výnosy na konkrétní období, porovnávat plán se skutečností, sledovat vzájemné finanční saldo nebo využívat kalkulační vzorce. On-line systém účtování IS KARAT navíc garantuje, že tyto informace budou v každém okamžiku aktuální.

K dispozici jsou položkové i sumární přehledy dle firem, osob, kontaktů, příležitostí, nabídek a marketingových aktivit. Volba kritérií umožňuje pro tyto skupiny vytváření uživatelských a předdefinovaných filtrů. Dále systém nabízí sestavy tiskových výstupů, opět s možností omezení vstupními filtry. V případě využívání modulu Manažer využijete možnosti grafické OLAP komponenty KARAT Analyzer s možností drill-down rozpadů, kdy můžete použít a modifikovat standardně dodávané grafy nebo si vytvořit zcela nové dle svých představ.



informační systém