

V-Desk CRM

Cyfrowa baza informacji

Zarządzanie relacjami z kontrahentami od pierwszego kontaktu po długofalową współpracę. Nowoczesna aplikacja dla zespołów sprzedażowych do przechowywania danych i zarządzania informacją. Intuicyjna aplikacja do planowania i monitorowania przebiegu pracy i oceny szans sprzedażowych.

Kluczowe funkcje CRM w systemie V-Desk



Baza klientów



Stały kontakt
z klientem



Historia relacji



Zarządzanie leadami

Baza klientów

Sprawną rejestrację kontrahentów umożliwia gromadzenie i aktualizowanie informacji w jednym miejscu, a integracja ze skrzynką mailową oraz automatyczne pobieranie danych z GUS po numerze NIP znacząco przyspiesza proces minimalizując ryzyko błędów.

Stały kontakt z klientem

Kompleksowe wsparcie w planowaniu aktywności sprzedażowych, takich jak spotkania, rozmowy czy prezentacje. Przejrzysty kalendarz z przypomnieniami i zadaniami follow-up ułatwia systematyczne budowanie relacji i zapewnia ciągłość współpracy.

Historia relacji

Pełny zapis wszystkich zdarzeń (spotkania, prezentacje, wysyłka demo) dokumentów (oferta, umowa) powiązanych z danym kontaktem, gwarantujący pełną transparentność współpracy i łatwy dostęp do wcześniejszych ustaleń oraz możliwość sprawnego monitorowania całego przebiegu relacji biznesowej.

Zarządzanie leadami

Skuteczne prowadzenie potencjalnych klientów przez proces sprzedaży dzięki kwalifikacji leadów z użyciem etykiet. Łatwe i szybkie wyszukiwanie pełnotekstowe oraz za pomocą indeksów oszczędza czas.

Efektywność codziennej pracy dzięki zaawansowanym narzędziom

W budowaniu trwałych relacji z kontrahentem pomaga zestaw narzędzi, zapewniając dostęp do informacji, szybką ocenę i planowanie kontaktów.

Integracje ze skrzynką mailową w celu rejestracji nowego opcjonalnego kontaktu (leada) z maila.

Filtry wyszukiwania, zarówno pełnotekstowe jak i według zadanych parametrów.

Zarządzanie i konfiguracja słowników.

Kwalifikowanie leadów za pomocą etykiet, ocenę wartości (tzw. scoring).

Zarządzanie i kontrola nadawania **uprawnień i dostępów.**

Analizy i raportowanie za pomocą **Power BI.**

Wykorzystanie V-Desk CRM w procesie sprzedaży

Optymalizacja lejka sprzedażowego

Dostęp do właściwej informacji zwiększa trafność w ocenie potencjału kontaktu i kieruje koncentrację na najbardziej rokujące okazje.

Dostęp do uporządkowanej bazy danych

Przejrzysty i uporządkowany rejestr planowanych i odbytych kontaktów pozwala dbać o relację, właściwie kierować komunikację marketingową i personalizować oferty.

Monitorowanie aktywności działu sprzedaży

Możliwość wglądu w historię kontaktów wzmacnia systematyczność w planowaniu aktywności sprzedażowej jak i analizę ich realizacji.

Trwałe relacje z kontrahentem dają mocną przewagę nad konkurencją. Budowanie i dbałość o nie, z wykorzystaniem aplikacji V-Desk CRM przynoszą wymierne rezultaty. Pomaga w tym zestaw narzędzi umożliwiający dostęp do uporządkowanej informacji o klientach, zdarzeniach i aktualnej ofercie.