

SOFTWARE SIRIO

LE SOLUZIONI PER LA PMI

Il contatto e le attività con gli attori del business

A CHI SI RIVOLGE

Alle imprese di piccole e medie dimensioni che ricercano un approccio professionale alla gestione dei clienti / potenziali / fornitori al fine di acquisire, memorizzare e analizzare le informazioni necessarie per sviluppare il proprio business.

SIAGG CR - Gestione contatti e attività

Quali sono i principali benefici della soluzione

L'impresa italiana oggi si trova a competere in mercati costituiti da un elevato numero di nuovi concorrenti e nuovi canali di vendita. In questo contesto, un'impresa realmente competitiva, deve saper sfruttare al meglio tutte le informazioni a sua disposizione.

Con **SIAGG CR - Gestione contatti e attività** le aziende impostano nel contesto del sistema informativo aziendale un'unica fonte di informazioni dettagliate e aggiornate su ciascun singolo attore del business (Cliente / Potenziale / Fornitore), cui l'intera organizzazione può accedere in modo facile e veloce. La soluzione integra l'automazione della forza vendite relativamente all'alimentazione e all'analisi del FORECAST e degli EVENTI di marketing o istituzionali dell'azienda: supporta e migliora dunque la comunicazione e la collaborazione tra le diverse divisioni all'interno dell'impresa.

The screenshot displays the SIRIO software interface for managing contacts and activities. It features a main window with a menu bar, a toolbar, and a central data grid. The grid lists various activities and events, including dates, states, and descriptions. A detailed view of a specific activity is shown on the right side of the interface.

Data Evento	O	Stato	CIPSA	Ragione sociale	Evento	Data Ev	Descrizione Evento
58			O	706852 HAEMONETICS ITALIA S.R.L.	10	21/05/2007	TELEMARKETING 5085
59			O	706845 MARKOS NEFAR SPA	10	21/05/2007	TELEMARKETING 5085
60			O	706881 MAQUET ITALIA SPA	10	21/05/2007	TELEMARKETING 5085
61			O	706802 MEDTRONIC ITALIA SPA	10	21/05/2007	TELEMARKETING 5085
62			O	706844 ST. JUDE MEDICAL ITALIA SPA	10	21/05/2007	TELEMARKETING 5085
22/05/07 Martedì							
64			O	706814 TELEFLEX MEDICAL SRL	10	22/05/2007	TELEMARKETING 5085
65			O	706842 TYCO HEALTHCARE ITALIA SPA	10	22/05/2007	TELEMARKETING 5085
23/05/07 Mercoledì							
66			O	706946 A.DE MORI SPA	10	23/05/2007	TELEMARKETING 5085
24/05/07 Giovedì							
69			O	706836 AYA MONFERRATO SPA	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
70			O	706943 AB MEDICA SPA	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
71			O	706853 AGFA GEVAERT SPA	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
72			O	706945 AHSI SPA	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
73			O	706816 ALLED INTERNATIONAL SRL	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
74			O	706895 ALKON SPA	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
75			O	706950 ANITE GROUP S.P.A.	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
76			O	706915 ARTZGIANTUBI SRL	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
77			O	706942 BANCOLINI SRL	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085
78			O	706947 BECHMAN COULTER SPA	10	24/05/2007	TELEMARKETING 5085

GESTIONE CONTATTI E ATTIVITA'

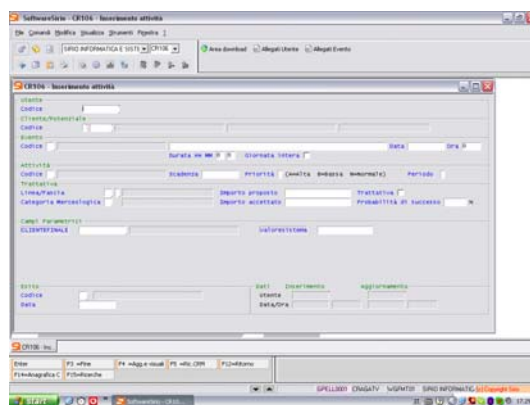
Le principali caratteristiche

SIAGG CR – Gestione contatti e attività consente alle aziende di allacciare rapporti con nuovi clienti e servire efficacemente i clienti già esistenti, integrando anche le preziose informazioni raccolte dai fornitori, preservando così gli investimenti aziendali esistenti sul SoftwareSirio V10.

Con **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** è possibile personalizzare rapidamente la struttura delle informazioni raccolte, senza modificare il codice sorgente dell'applicazione stessa. Questa impostazione riduce notevolmente i costi di sviluppo e manutenzione, oltre ad offrire un'assoluta compatibilità con le future release della soluzione software.

SIAGG CR – Gestione contatti e attività permette la pianificazione delle attività di un call center o più semplicemente di telefonate da fare per un EVENTO o una singola ATTIVITA' definita dall'azienda. Mette a disposizione degli operatori tutte le informazioni relazionate al Cliente/Potenziale/Fornitore come ad esempio; i prodotti ordinati/fatturati, gli sconti praticati e/o le informazioni contabili, consentendo di rispondere in maniera efficiente e tempestiva a domande e richieste poste dai Clienti / Potenziali / Fornitori stessi.

I settori marketing e commerciale hanno il ruolo di convogliare i clienti verso l'azienda, mentre un efficiente contatto post-vendita consente di mantenerli nel lungo periodo. E' riconosciuto che i costi di acquisizione dei nuovi clienti sono 5-10 volte superiori rispetto a quelli necessari per mantenerli, pertanto le soluzioni sviluppate



per la creazione di rapporti durevoli con il Cliente, rivestono inevitabilmente un'importanza cruciale.

Gestire le opportunità per incrementare le vendite

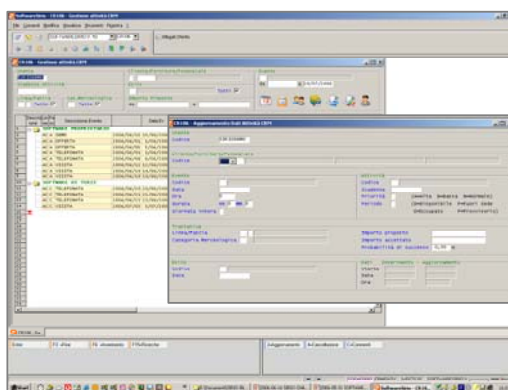
SIAGG CR – Gestione contatti e attività consente di instaurare solidi rapporti con i Clienti e i Potenziali. Grazie alla possibilità di accesso, da parte di tutti gli attori del business, alle informazioni cruciali dei Clienti e dei Potenziali, tra cui: gli storici dei contatti, dei documenti allegati, delle "cose da fare" in attesa e scadenza; dello status delle offerte/preventivi presentate e la specifica delle condizioni dei prodotti ordinati/acquistati, **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** consente una maggiore interazione con i Clienti e i Potenziali, fornendo così nuove opportunità di vendita.

GESTIONE CONTATTI E ATTIVITA'

In **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** sono inoltre disponibili strumenti per l'automazione della forza vendite e delle attività di marketing che consentono la generazione di liste Clienti e di Potenziali, secondo differenti raggruppamenti e l'analisi dei dati sulle attività effettuate, mettendo così in condizione l'azienda di essere più efficiente e di definire programmi di marketing sempre più incisivi.

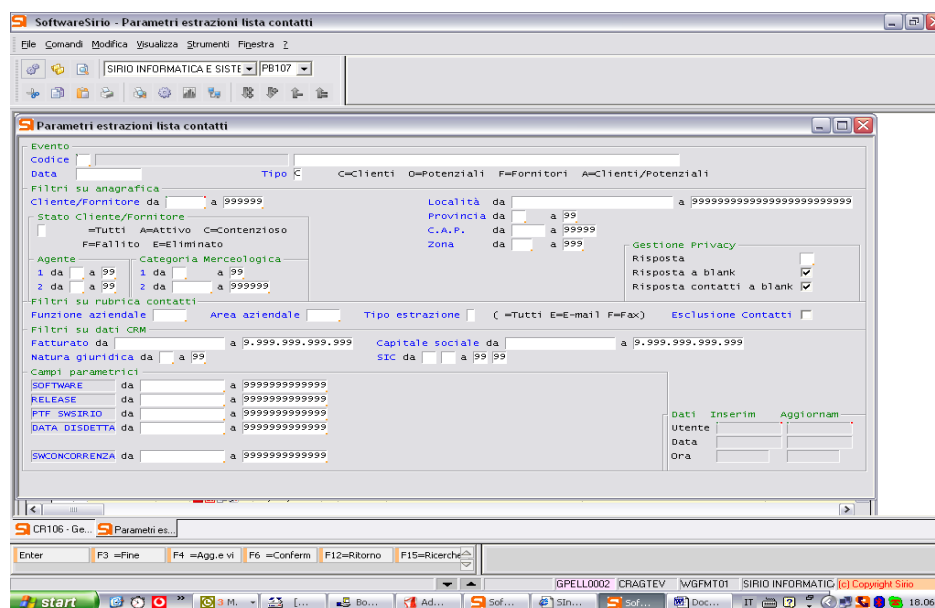
Grazie a **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** gli addetti alle vendite dispongono di tutti gli strumenti necessari per concludere gli affari come ad esempio: accedere allo storico dettagliato di ogni Cliente e verificarne le condizioni di vendita, o raccogliere utili informazioni sul fatturato storico. Con **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** è, inoltre possibile valutare le attività di vendita suddividendo, ad esempio:

le previsioni di vendita per direttore vendite / business unit / gruppo di vendita o per probabilità di conclusione dell'affare. E' anche possibile visualizzare la percentuale di conclusione delle vendite, il raccolto per singolo responsabile del Cliente o qualsiasi altro criterio applicato.



Liste contatti Applicazioni relative alla generazione di lista di contatti

SIAGG CR – Gestione contatti e attività consente di impostare una organizzazione dedicata ai contatti con i Clienti e i Potenziali che include funzioni di gestione delle chiamate, di ottimizzazione delle spedizioni di mailing e comunicazioni/promozioni e dei processi d'impresa. Avvalendosi di **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** gli addetti al contatto possono operare in modo efficace e preciso per salvaguardare la qualità di per ogni relazione con il Cliente.

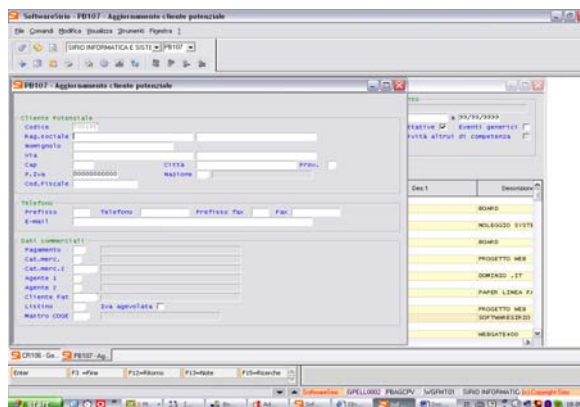


GESTIONE CONTATTI E ATTIVITA'

SIAGG CR – Gestione contatti e attività consente di richiamare istantaneamente uno storico aggiornato e completo delle attività relative a ogni Cliente e Potenziale. Questa applicazione permette agli addetti di conoscere meglio il profilo del Cliente e/o del Potenziale e di creare nuove opportunità commerciali con i Clienti già acquisiti e con i Potenziali. Servendosi di **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** è possibile tenere traccia delle azioni da svolgere, delegare attività ad altri componenti del team e verificare che vengano prontamente soddisfatte le aspettative del Cliente e del Potenziale.

Le applicazioni **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** aiutano nella gestione degli aspetti relativi alle opportunità commerciali, grazie ai dati sempre aggiornati su Clienti/Potenziali, contatti chiave, interesse nei prodotti e attività pregresse. **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** consente di elaborare selezioni mirate su tutti punti di contatto del Cliente e/o del Potenziale e di definire sulla base di diversi criteri, sofisticate campagne di contatto, di marketing e di invio mail multiple.

I responsabili aziendali possono usufruire immediatamente di analisi complete sulle attività svolte, in modo da effettuare confronti e cambiamenti atti al raggiungimento degli obiettivi prefissati.



Grazie alla perfetta integrazione di **SIAGG CR – Gestione contatti e attività** con gli strumenti di MS Office e tutti i client di posta di mercato, tutti gli attori del business possono indirizzare automaticamente, velocemente e facilmente inviti, lettere di presentazione, biglietti di ringraziamento, letteratura promozionale e altre forme di corrispondenza a uno o più contatti.

Prerequisiti

SoftwareSirio - dalla release 10.01.00

Webgate400 – dalla release 3.0

Per ulteriori informazioni,
visitate il sito Web

www.sirio-is.it

SIRIO informatica e sistemi S.p.A.
Via Caduti di Marcinelle, 5 – 20134 MILANO
Tel. +39 02 365835.1 – Fax +39 02 365835.55



Per richiedere una demo
sulle potenzialità della soluzione

SIAGG CR

oppure per individuare il

Concessionario o

la sede SIRIO

nella Vostra zona,

inviare una mail all'indirizzo
marketing@sirio-is.it