

## CRM: EFFICACIA, IMMAGINE, CONTATTO

## IL SUCCESSO CON I CLIENTI

Attraverso la finestra **CONTATTI** di Easyone 4sales si gestiscono in modo diretto e semplice tutte le informazioni relative ai clienti potenziali ed acquisiti.

momento opportuno agli utilizzatori del sistema, siano essi operatori telemarketing o di assistenza ai clienti in sede, che figure commerciali sul territorio. Tutti gli eventi, offerte, trattative e dati analitici relativi al contatto trovano posto nelle

The screenshot shows the 'CONTATTO' window with the following data:

Soggetto	Import da Outlook	Business	Business
Referente	Matteo Anselmi	Indirizzo	Via Rossini, 23
Azienda	Transpress s.p.a.	Progetto	Brosio S.Andrea
Qualifica	Potenziale client	Tipo	Grandi clienti
Cod.Fisc.	03388990271	Cap	21020
Partita Iva	03388990271	Prov.	Va
		Stato	I
		Agente	Mario Rossi (VA)
		Telefono	0331 965432
		Fax	0331 965410
		Cellulare	348 58347643
		email	manselmi@transpress.it
		www	www.transpress.it

Below the contact details is an 'Eventi' table:

Descrizione	Data	Note	Referente	Utente
Riunione	30/09/200	Presentazione nuovi prodotti	Matteo Anselmi	demo
Telefonata	26/09/200	Recall su fax campagna promozionale	Matteo Anselmi	demo
FAX	24/09/200	Invio fax: campagna promozionale	Matteo Anselmi	demo

specifiche cartelle. La semplice selezione con il mouse di uno degli elementi permette di navigare tra i dati e reperire in modo diretto l'informazione necessaria.

Ogni **EVENTO**, per esempio, viene

I clienti rappresentano per ogni azienda il vero patrimonio da salvaguardare ed incrementare e tutte le attività sono tese a fornire ai propri clienti prodotti e servizi con il massimo grado di efficacia e soddisfazione. Tutte le attività marketing e commerciali di pre e post vendita e tutti i servizi associati rientrano in un processo globale di gestione dei rapporti con la clientela.

dettagliato nella specifica finestra ed integrato nel calendario dove per ogni utente del sistema sono evidenziate tutte le attività verso i clienti già terminate o ancora aperte.

Tutte le informazioni vengono mantenute e presentate in modo integrato e completo a livello di singolo contatto, in modo da fornire direttamente e semplicemente tutti i dati necessari al

Gli **EVENTI** possono appartenere a specifici progetti: il tipico esempio può essere una campagna di telemarketing orientata al lancio di

The screenshot shows the 'EVENTO' window with the following data:

Soggetto	Matteo Anselmi	Business	Business
Referente	Matteo Anselmi	Indirizzo	Via Rossini, 23
Azienda	Transpress s.p.a.	Progetto	Brosio S.Andrea
Qualifica	Potenziale client	Tipo	Grandi clienti
Cod.Fisc.	03388990271	Cap	21020
Partita Iva	03388990271	Prov.	Va
		Stato	I
		Agente	Mario Rossi (VA)
		Telefono	0331 965432
		Fax	0331 965410
		Cellulare	348 58347643
		email	manselmi@transpress.it

Below the event details is an 'Eventi' table:

Descrizione	Data	Note	Referente	Utente
Riunione	30/09/200	Presentazione nuovi prodotti	Matteo Anselmi	demo
Telefonata	26/09/200	Recall su fax campagna promozionale	Matteo Anselmi	demo
FAX	24/09/200	Invio fax: campagna promozionale	Matteo Anselmi	demo

*Facilità d'uso per la piccola e media impresa. Non serve a niente oggi dire "La richiamo". Muovendoci alla velocità di internet occorre dare risposte immediate sia internamente che esternamente all'azienda. Easyone 4sales è stato progettato appositamente per la piccola e media azienda per accelerare i processi nel business-to-business. Mette a disposizione le informazioni necessarie direttamente sotto i vostri occhi. Cinque pulsanti e le relative finestre: Contatti, Calendario, Progetti, Azioni e Statistiche, Vi permettono un accesso dinamico e chiaro all'intera informazione aziendale.*



# Easyone per migliorare le performance dell'azienda

un nuovo prodotto. Ogni **EVENTO** può inoltre essere concatenato ai successivi tramite la definizione del work-flow commerciale specifico di ogni azienda: in questo modo, per esempio, il sistema guida gli utenti nel percorrere l'intero processo legato ad un progetto di lancio di un nuovo prodotto secondo il flusso operativo stabilito dalla direzione marketing.

## La soluzione Easyone

La famiglia dei prodotti Easyone costituisce un sistema informativo aziendale completamente adattabile all'organizzazione dei clienti: i processi ed i flussi con i quali l'azienda lavora, magari già certificati ISO9000, vengono definiti all'interno delle applicazioni dall'utente

stesso permettendo così una configurabilità diretta del sistema senza dovere essere programmatori.

Tutte le applicazioni supportano i requisiti di internazionalità richiesti oggi dal mercato e forniscono in modo totalmente integrato copertura ai processi commerciali nel business-to-business, alla fatturazione, alla gestione dell'inventario, alla pianificazione delle risorse e della produzione, al supporto della catena degli approvvigionamenti. Easyone fornisce una visione completa del business aziendale, mostrando tutti i dettagli dei dati con un solo click del mouse nel momento in cui siano richiesti. In pochi minuti mette a disposizione tutte le informazioni per poter prendere le decisioni importanti nel proprio business ed al momento giusto.

- Gestione dei contatti
- Definizione di progetti di marketing
- Automazione della forza vendita
- Segmentazione ed analisi dei clienti
- Automazione della comunicazione verso i clienti
- Log e controllo delle attività
- Pianificazione delle azioni marketing e vendita

- Gestione del lavoro di gruppo
- Automazione invio liste mailing e fax
- Preparazione ed invio offerte/preventivi
- Integrazione MS-Outlook
- Integrazione con i gestionali esistenti

## *Easyone software s.r.l.*

Via E. Fermi, 6  
30020 Noventa di Piave (VE)  
Tel. 0421.307544  
Fax. 0421.572524

Via Michelangelo, 13/20  
36050 Zermeghedo, (VI)  
Tel. 0444.686560  
Fax. 0444.486721

[www.easyone.biz](http://www.easyone.biz)  
[info@easyone.biz](mailto:info@easyone.biz)

