



WirtualnaFirma
ul. Szczawieńska 2
58-310 Szczawno Zdrój

e-mail: biuro@wirtualnafirma.com
tel.: 074/ 840-10-45

OFERTA OPROGRAMOWANIA CRM

Motto: "Jedynie te firmy, które nie potrzebują klientów, mogą nie myśleć o CRM- jeśli takie firmy istnieją"

Funkcją CRM jest budowanie relacji z klientami, stworzenie baz danych klientów, kontaktów oraz pracowników, dostępnych szybko w jednym miejscu dla każdego użytkownika, zwiększenie mobilizacji i motywacji pracowników do wykonywania zadań, zwiększenie efektywności firmy.

Zadaniem CRM jest usprawnienie dostępu do informacji oraz ułatwienie przepływu informacji pomiędzy wszystkimi pracownikami firmy.

CRM zbudowany jest z: wyszukiwarek, modułów tematycznych oraz systemów do raportowania. CRM wyposażony jest w moduł korespondencji wewnętrznej.

Wersja CRM

- **Tryb Admin** – pozwala zakładać konta pracownikom, definiować uprawnienia, konfigurować program (określać statusy i ich wartości- unikalne dla firm-użytkowników CRM-u. Statusy mogą dotyczyć klientów, kontaktów, pracowników i zawieranych transakcji.

Tryb użytkownika:

- **zakładka Kontakty** – pozwala planować kontakty z klientami, definiować kontakty planowane i historyczne, śledzić kontakty w skali roku, miesiąca i dnia. Dostępna w dwóch wersjach: graficznej- w postaci kalendarza oraz listy kontaktów.

Kontakty Planowane – określają planowany kontakt z danym klientem w danym dniu i w danych godzinach. Umożliwiają określenie rodzaju kontaktu (określone statusemdefiniowane przez firmę np.: telefon, wizyta handlowa, e-mail, GG, itp), opis kontaktu planowanego i cel naszego kontaktu z danym Klientem. Kontakty planowane po zrealizowaniu można przenosić do kontaktów historycznych

Kontakty Historyczne – określają odbyty już kontakt z klientem w danym dniu i o określonej godzinie. Definiowany jest za pomocą: statusów np. rodzaju kontaktu (telefon, wizyta handlowa, e-mail, GG, itp), wyniku kontaktu (kontakt przełożony, sprzedaż usługi/produktu, negocjacje cenowe itp), raportu z dokonanego kontaktu, oraz zobowiązań firmy i zobowiązań Klienta.

- **zakładka Klienci** – pozwala zakładać nowych, edytować i usuwać klientów.

Wyposażona w możliwość dodawania spersonalizowanych uwag o kliencie. Po statusach klienta można określać kontrahentów cechami ważnymi tylko w przypadku danego użytkownika CRM-u jak np. źródło danych o kliencie, branża, rodzaj klienta itp. Każdego klienta można opisać powiązaniem z innymi klientami (np. reprezentantami firm). Wyposażona w wyszukiwarkę klientów.

- **zakładka Transakcje** – pozwala definiować i wpisywać nowe transakcje z numerem realizacji, wartością i datą transakcji, krótkim tekstowym opisem oraz rodzajem transakcji (np. usługa hostingowa, projektowanie stron www, pozycjonowanie stron www itp.).

Wyposażona w wyszukiwarkę.

- **zakładka Raporty** – pozwala na odszukanie w zadanych okresach czasu i dla danego/wszystkich pracowników: listy kontaktów historycznych wraz z ich opisami; informacji według statusów kontaktów (np. przy zdefiniowanych np. rodzajach kontaktów i ich wyników raport określa ile i jakiego rodzaju kontaktów wykonała dana osoba i jakie są efekty tych kontaktów). Moduł pozwala również raportować sumienność pracowników pod względem korzystania z CRM-u a także podsumować kontakty według kategorii klientów (kategorie określane przez firmę-użytkownika CRM)
- **zakładka Korespondencja** – umożliwia łatwe kontaktowanie się wszystkich użytkowników systemu i monitorowanie odbioru wiadomości- informacja również o systematyczności użytkowników systemu CRM.

Wartości wdrożenia CRM:

- **CRM Wynajem/Dzierżawa** (wyłącznie na serwerach Wirtualnejfirmy)

Aktywacja: 800 zł netto

Szkolenie: 550 zł netto

Licencja do 5 użytkowników: 250 zł netto/m-c

Dodatkowa licencja na 1 użytkownika: 50 zł netto/m-c

Wartość dzierżawy obejmuje użytkowanie CRM w systemie ASP

Wartość zawiera darmowe upgrade'y przez okres 12 miesięcy oraz zdalne wsparcie techniczne przez okres obowiązywania umowy.

- **CRM Licencja**

Aktywacja: 800 zł netto

Szkolenie: 550 zł netto

Licencja wieczysta do 5 użytkowników: 7600 zł netto

Licencja wieczysta 1 dodatkowego użytkownika: 1800 zł netto

Wartość zawiera darmowe upgrade'y przez okres 12 miesięcy oraz zdalne wsparcie techniczne przez okres obowiązywania umowy.

W przypadku wykupu licencji CRM może zostać posadowiony na serwerach Wirtualnejfirmy lub na zewnętrznych serwerach.

Parametry serwerów zewnętrznych:

1. Baza danych PostgreSQL
2. PHP
3. Instalacja programu deszyfrującego IONCube.

Serwery Media.regional.pl

Wartość dostępu do serwerów- 400 zł netto/rok

- **dodatkowe moduły do CRM**

Stworzenie dodatkowych opcji CRM-u: 100 zł netto/godz. W przypadku większych modułów wartość dodatkowych opcji CRM jest negocjowana.