

DATA software



MAGiS CRM

Produktový list



Detail	Smazat	CRM nový	CRM export	Moje+	
	Hledej	Filtr		Změna ZK	
	IČ	Ind	E-mail	Stát	Název
		D	N	CZ	VLADISLAV HRUBÝ
	26471205		N	CZ	Jan-Press s.r.o.
	00001279		N	CZ	STÁTNÍ TISKÁRNA CENIN, s
	00068683		N	CZ	Odborný léčebný ústav onkolo
	00148512		N		Zemědělské družstvo "Hranič
	00177016			ČR	ČESKÝ METROLOGICKÝ INS
	00177041		N	CZ	ŠKODA AUTO A.S.
	00549428		N	CZ	LABIO a.s.
	00562106		N	CZ	EZOPA SPOL. S R.O.
	00601861		N	CZ	Vyšší odborná škola a Hotelo
	00658251		N	CZ	Protool s.r.o.
	00847135		N	CZ	Základní škola Třinec, Kaštar
					STŘEDISKO VOLNÉHO ČAS
	053104			ČR	ROZVOJ STAVEBNÍ BYT.DR
5	60322195		N	CZ	ELEKTRO - FA. PAVELEK, s.
KSTR	25843851		N	CZ	1. Slezská strojní, a.s.
Á RE	26854121		N	CZ	1. opavská realitka s.r.o.
ONE		F	N	CZ	1. PS JABLONEC

Budujte vztahy, které přinášejí výsledky

Úspěšný obchod stojí na kvalitních informacích a systematické práci se zákazníky. MAGiS CRM poskytuje jednotné místo pro správu kontaktů, obchodních příležitostí, komunikace i dokumentů.

Díky tomu získáte:

- ✓ kompletní přehled o zákaznících a obchodních partnerech,
- ✓ efektivnější řízení obchodních aktivit,
- ✓ lepší plánování a vyhodnocování obchodních příležitostí.

Pro koho je řešení



Obchodníci

- Kompletní historie komunikace se zákazníkem na jednom místě.
- Přehled o rozpracovaných obchodních příležitostech.
- Lepší plánování schůzek, aktivit a obchodních kroků.
- Rychlý přístup ke kontaktům, dokumentům i obchodní historii.

Marketingové oddělení

- Podpora cílených marketingových kampaní.
- Segmentace zákazníků podle různých kritérií.
- Vyhodnocování úspěšnosti kampaní a aktivit.
- Identifikace nových obchodních příležitostí.

Management společnosti

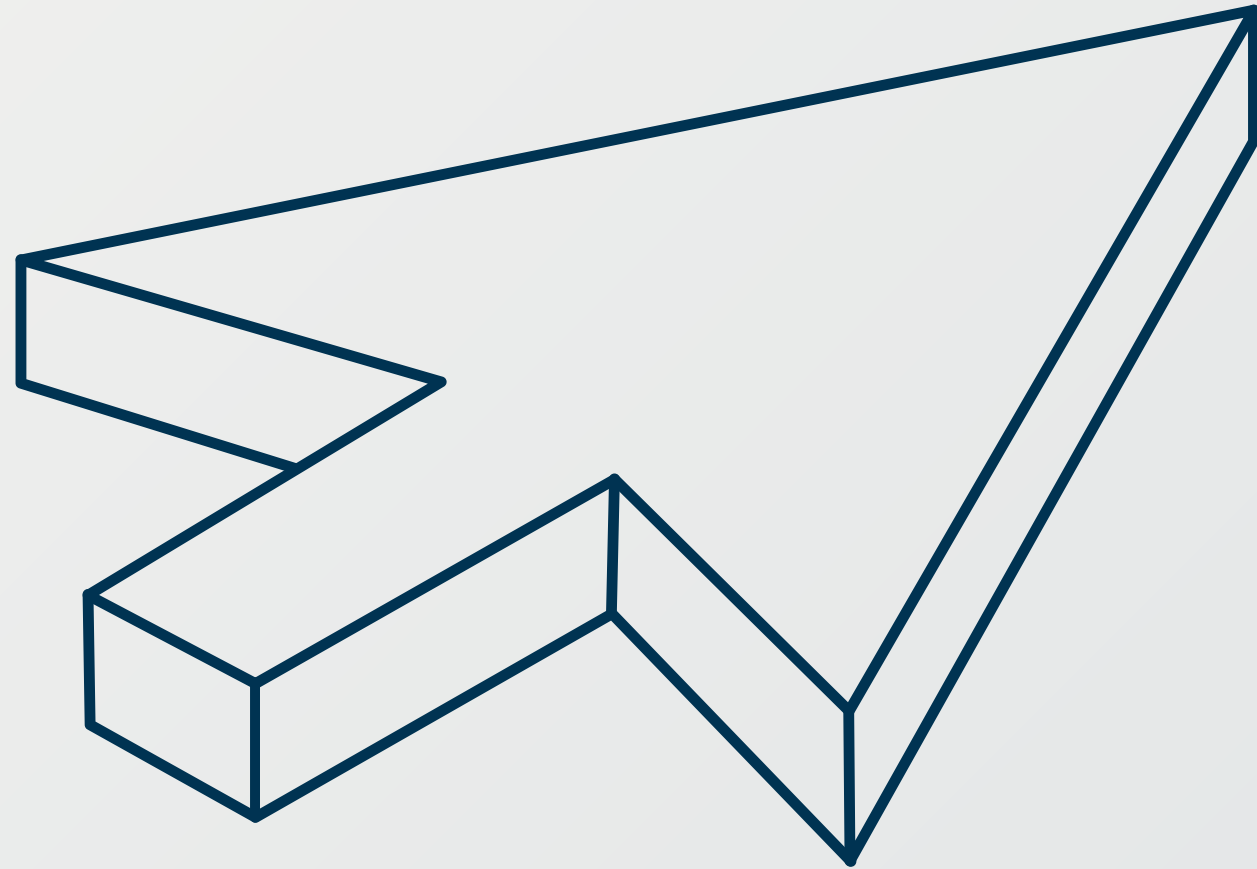
- Přehled o výkonnosti obchodního týmu.
- Vyhodnocování obchodních výsledků a trendů.
- Kontrola obchodních rizik a platební morálky partnerů
- Přesná data pro strategické rozhodování.



KLÍČOVÉ PŘÍNOSY

Co vám řešení přinese

- ✓ Centrální evidenci zákazníků a obchodních partnerů.
- ✓ Přehled o veškeré komunikaci a dokumentech.
- ✓ Efektivní správu obchodních příležitostí.
- ✓ Lepší porozumění potřebám zákazníků.
- ✓ Vyšší spokojenost a loajalitu klientů.

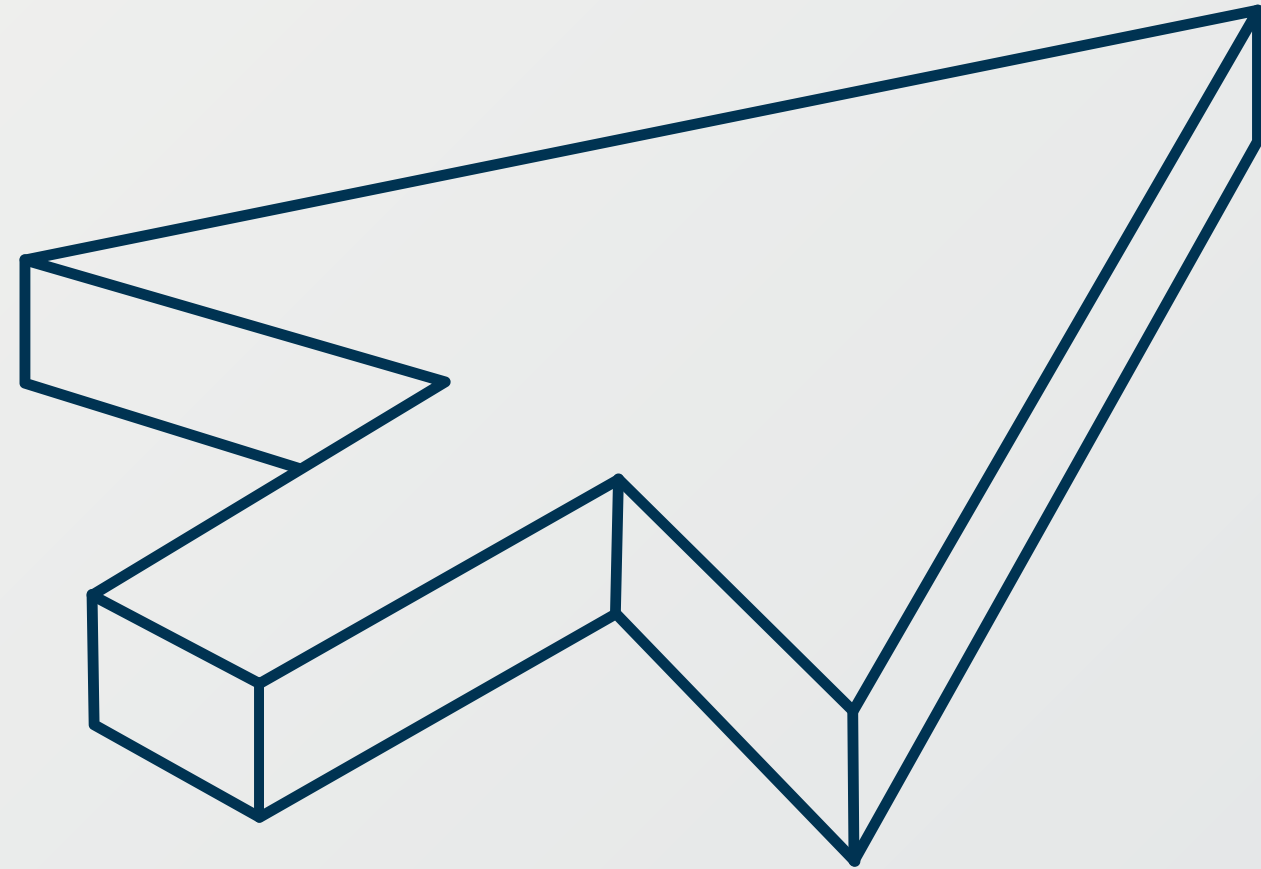


Funkce - Základ

Kompletní správa kontaktů a firem

- ✓ Evidence odběratelů, dodavatelů a obchodních partnerů.
- ✓ Správa kontaktů a odpovědných osob.
- ✓ Evidence obchodní historie a aktivit.
- ✓ Správa dokumentů a souvisejících informací.
- ✓ Nastavení přístupových práv pro jednotlivé uživatele.

Veškeré informace jsou přehledně dostupné v jednom systému a vždy aktuální.



Funkce - Pokročilé

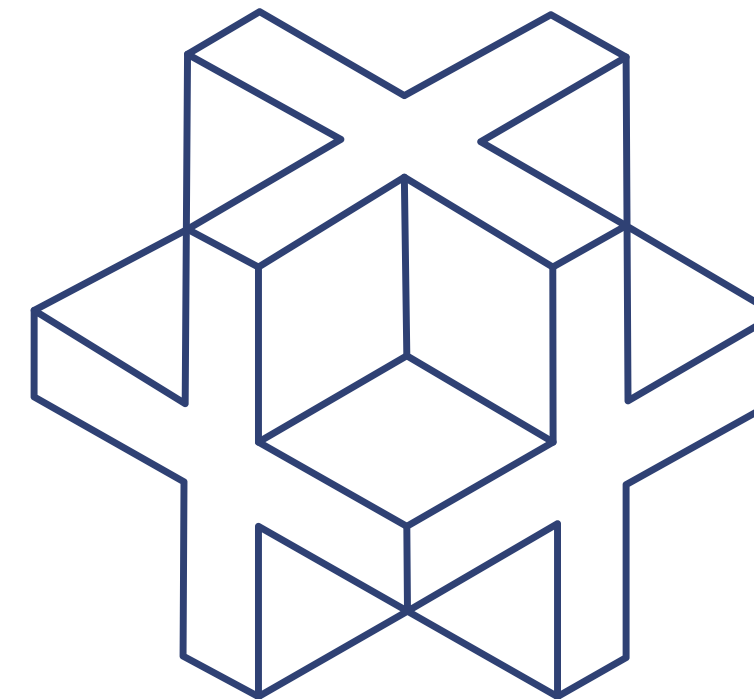
Řízení obchodu a marketingových aktivit

- ✓ Evidence obchodních případů a příležitostí.
- ✓ Sledování stavu rozpracovaných obchodů.
- ✓ Vyhodnocování úspěšnosti obchodních aktivit.
- ✓ Hodnocení odběratelů a dodavatelů.
- ✓ Sledování platební morálky a obchodních rizik.
- ✓ Podpora marketingových kampaní a cílené komunikace.

System pomáhá aktivně rozvíjet obchodní vztahy a identifikovat nové příležitosti.

ERP PROPOJENÍ

Součást komplexního ERP systému MAGIS



MAGiS CRM je plně propojeno s ostatními moduly systému:

- ✓ Obchod a zakázky
- ✓ Finance a účetnictví
- ✓ Fakturace a pohledávky
- ✓ Marketingové a servisní procesy
- ✓ Manažerské analýzy (MIS)

Díky jednotné datové základně:

- ✓ pracujete s aktuálními informacemi napříč firmou,
- ✓ eliminujete duplicitní zadávání dat,
- ✓ získáváte kompletní pohled na zákazníka i obchodní vztahy.

TĚŠÍME SE NA SPOLUPRÁCI

DATA software



Adresář firem

Číselné řady dokladů

Seznam faktur vydaných

Časová analýza pohledávek

Bankovní výpisy

Položky FP Seznam

Intrastat přijetí odeslání

Saldokonto dodavatele

Seznam faktur vydaných

Interní doklady

Sestavy pokladny

Schvalování faktur

www.datasw.cz

obchod@datasw.cz