

SALESLOGIX®

Sales Marketing Support eCommerce

La soluzione completa per la gestione, la supervisione e la finalizzazione di tutte le fasi del ciclo di vendita.

Le grandi società di oggi si trovano a competere in mercati globali costituiti da un elevato numero di nuovi concorrenti e nuovi canali di vendita. In tale ambiente, un'impresa realmente competitiva deve saper sfruttare al meglio le risorse a sua disposizione.

SalesLogix Sales costituisce un efficace strumento di gestione di tutti gli aspetti cruciali del ciclo di vendita, poiché consente di standardizzare le principali funzioni del processo attraverso l'automazione di attività quali la gestione dei clienti acquisiti, la generazione di preventivi e offerte, la pianificazione, la previsione e la stesura di report consuntivi.

L'integrazione di SalesLogix con i sistemi di back-office aziendali fornisce al team di vendita una visione globale sui clienti, favorendo interazioni più vantaggiose con essi e con i potenziali acquirenti, al fine di concludere migliori affari.

SalesLogix è facile da utilizzare, e questa caratteristica favorisce lo svolgimento della vera attività degli addetti alle vendite, ovvero dedicarsi all'interazione con i clienti.

Inoltre, SalesLogix è disponibile ovunque e in qualsiasi momento, indipendentemente dalle strategie promozionali adottate, come campagne e televendite, dai canali attivati dai partner commerciali o dalle vendite via Web, e dai supporti utilizzati, quali la rete aziendale, i laptop o i dispositivi wireless.

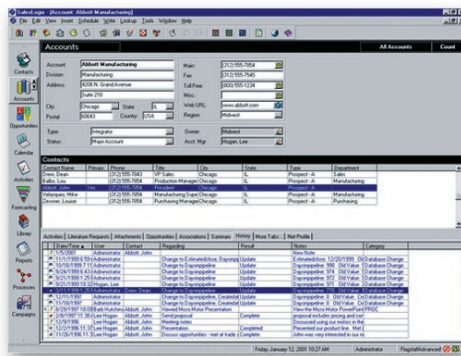
La completa integrazione con il Web e la sincronizzazione remota avanzata garantiscono ai funzionari commerciali un costante aggiornamento e un regolare contatto con i clienti.

SalesLogix Sales è un'applicazione completamente integrata con i moduli della suite SalesLogix.net per la gestione delle relazioni con i clienti. Gli altri moduli della suite sono dedicati al marketing, all'assistenza clienti e al commercio elettronico.



CRM made easy





SalesLogix è strutturato per consentire un facile e rapido utilizzo, perché mette a disposizione immediata degli utenti tutti gli strumenti necessari per la gestione dei processi di vendita.

Gestire le opportunità per incrementare le vendite

Con SalesLogix è possibile gestire diverse trattative e opportunità di vendita contemporaneamente. E' sufficiente segnalare i prospect agli addetti alle vendite situati anche in sedi distaccate dall'azienda e i processi di vendita integrati di SalesLogix li guideranno automaticamente nella scelta delle strategie più appropriate per la conclusione delle trattative.

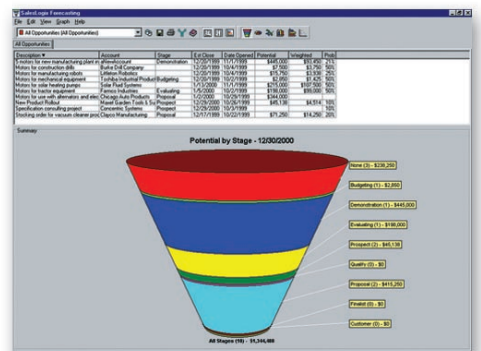
E' possibile creare processi ad hoc che generino automaticamente l'invio di materiale illustrativo personalizzato, attività di contatti telefonici di consolidamento e impegni giornalieri di vario genere. Il calendario di SalesLogix consente, infine, di accedere alle pianificazioni e di assegnare le attività necessarie a tutto il team del settore vendite.

Concludere affari con strumenti di vendita avanzati.

Gli addetti alle vendite devono disporre di tutti gli strumenti necessari per concludere le loro trattative. A questo scopo i servizi web di SalesLogix provvedono a fornire informazioni specifiche e commenti in tempo reale sulle aziende. Inoltre la libreria - Sales Library - consente di memorizzare schede prodotto, FAQ, materiale marketing

e qualsiasi altro tipo di documentazione promozionale, concentrando in un unico archivio di riferimento sempre aggiornato le risorse per fornire risposte precise a domande cruciali. E' possibile, inoltre, accedere a uno storico dettagliato relativo a un cliente, per poter generare correttamente un preventivo, un'offerta o un ordine e portare a conclusione più facilmente un contratto.

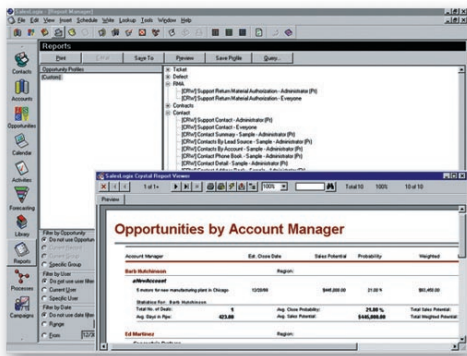
Infine, è possibile integrare tutti i dati ai sistemi di back-office aziendali per consentire l'accesso diretto ai prezzi, alle specifiche e alla disponibilità dei prodotti. SalesLogix consente di raccogliere utili informazioni sulla concorrenza, in modo da fornire al personale addetto ulteriori strumenti per la conclusione degli affari.



Dall'analisi del grafico di previsione delle vendite è possibile ottenere una precisa valutazione dei potenziali fatturati e delle probabilità di concludere affari.

Prevedere, analizzare, reagire

Con SalesLogix è possibile avere sempre a disposizione informazioni essenziali sulla propria attività. Partendo dall'analisi del grafico di previsione delle vendite è possibile valutare le diverse fasi di tale processo e, sulla base di questi elementi, perfezionare le strategie da adottare. Lo schema previsionale di vendita consente di qualificare i dati relativi ai clienti con una classificazione rispetto agli agenti, all'area geografica o in base alla probabilità di conclusione dell'affare.

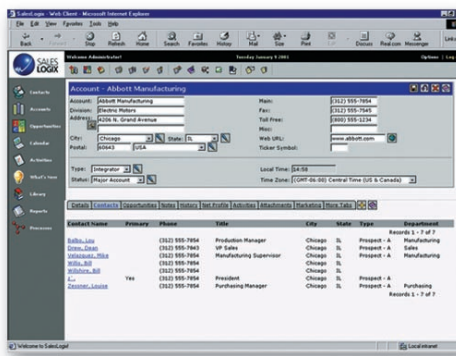


L'utilizzo di Crystal Reports consente di analizzare le fasi del processo di vendita e perfezionare le strategie da adottare.

Successivamente, con Crystal Reports sarà possibile visualizzare la percentuale di successo delle contrattazioni, il fatturato di uno specifico agente o qualsiasi altra variabile scelta. SalesLogix consente quindi di analizzare le tendenze e valutare i dati storici per determinare che cosa funziona e su che cosa invece si deve ancora lavorare.

Mobilitarsi per ogni trattativa di vendita

Tenere costantemente aggiornati e in contatto tra loro gli agenti di vendita è una grande sfida. Con SalesLogix, il personale di vendita è sempre in grado di condividere le risorse necessarie per



Il Web Client consente attraverso Internet l'accesso in tempo reale alle informazioni contenute in SalesLogix.

concludere le proprie trattative. Una volta effettuata la connessione, il Web Client fornisce un collegamento in tempo reale ai dati di SalesLogix necessari e, grazie alla funzionalità di sincronizzazione, le informazioni raccolte sul campo sono automaticamente aggiornate in modo semplice e rapido. Per accedere a SalesLogix in qualsiasi momento è possibile utilizzare anche dispositivi web wireless.

SalesLogix Sales è un'applicazione completamente integrata con la suite SalesLogix.net per la gestione delle relazioni con i clienti. Gli altri moduli sono dedicati al supporto, al marketing e al commercio elettronico.

Caratteristiche Principali



- Automazione degli aspetti essenziali del ciclo di vendita
- Incremento della velocità, della qualità e della portata delle interazioni
- Raccolta e gestione delle informazioni commerciali
- Supporto alle vendite tradizionali e su Internet
- Integrazione con il sistema di back-office per una visione globale del cliente
- Possibilità di connettersi in tempo reale sempre e ovunque

Sfruttare la potenza del Web per ottimizzare il processo di vendita

Le nuove opportunità di mercato, le possibilità di abbattimento dei costi e le numerose potenzialità offerte dal commercio elettronico possono rivelarsi maggiormente proficue se le soluzioni di commercio elettronico già in uso e i tradizionali canali di vendita diventano complementari. SalesLogix Sales si integra completamente con SalesLogix eCommerce per l'automazione del processo di acquisizione di clienti potenziali, la gestione dei rapporti con i partner, la configurazione dei prodotti e la gestione degli ordini.

A proposito di SalesLogix

SalesLogix è una soluzione completamente integrata per la gestione delle relazioni con i clienti (Customer Relationship Management), che comprende i moduli Vendita, Marketing, Assistenza e Commercio Elettronico. Vanta l'utilizzo da parte di più di 3.300 aziende in tutto il mondo. Le sue caratteristiche principali sono:

- Personalizzabile e orientato a rapidi risultati
- Adattabile ad ogni situazione di business
- Gestione facilitata delle risorse di sistema
- Ragionevolmente economico e con bassi costi di manutenzione
- Progettato per soddisfare il maggior numero di utenti
- Velocemente implementabile in ambienti LAN, Web o Wireless
- Sviluppato per generare un rapido ROI

A proposito di Interact Commerce Corporation

Interact Commerce è il principale fornitore di software per la gestione dei contatti rivolto alle aziende del "mid-market". Interact è specializzata nello sviluppo di prodotti facili da usare, veloci da implementare e capaci di fornire in qualsiasi luogo e in qualunque momento l'accesso a informazioni cruciali.

I prodotti di Interact comprendono SalesLogix, la soluzione di CRM più diffusa nel "mid-market" e utilizzata da più di 3.300 aziende, e ACT!, il miglior software per la gestione dei contatti commerciali, usato da più di 3 milioni di professionisti e da 10.000 aziende. Attraverso l'integrazione con i sistemi di back-office, SalesLogix consente di avere una visione sui clienti a 360°.

Sia SalesLogix che ACT! sono prodotti leader nei rispettivi mercati e utilizzati nei settori dell'alta tecnologia, dei beni immobiliari, dei servizi finanziari, dell'industria manifatturiera, delle società di consulenza e marketing. Le soluzioni Interact sono vendute in 60 paesi, sia direttamente che attraverso distributori qualificati.



Per ulteriori informazioni,
visitare il sito:

www.tradital.com

SalesLogix Partner:

Tradital Srl

Via Cavour 7

33100 Udine UD

Tel: 0432 229506

Fax: 0432 229291

e-mail: saleslogix@tradital.com

www.tradital.com

sales

SALESLOGIX®