

do IT differently!

HD SaaS™ | Microsoft Dynamics® CRM

HD SaaS | Microsoft Dynamics CRM pamatā ir jaudīga Microsoft Dynamics® CRM 4.0 klientu attiecību pārvaldības sistēma. Tā palīdz palielināt pārdošanas apjomus, kvalitatīvi apkalpot klientus un uzlabot mārketinga efektivitāti. HD SaaS platforma nodrošina ātru pakalpojuma pieslēgšanu, piekļuvi sistēmai caur internetu un skaidras, paredzamas ikmēneša izmaksas.

Microsoft Dynamics 4.0 palīdz iegūt, noturēt un audzēt klientu bāzi, jo sistēmas darba procesu organizēšanas (WorkFlow) mehānisms sakārto pārdošanas, mārketinga un klientu apkalpošanas procesus. Sistēma norāda, kas darāms, kādā secībā, tā piedāvā variantus, atgādina un seko darbu izpildei, maksimāli samazinot cilvēku kļūdas un datu neprecizitātes. Sistēma apvieno darbiniekus saliedētā, vadāmā komandā gan uzņēmuma iekšienē, gan strādājot ar ārējiem partneriem un klientiem. Tā ērti un pārskatāmi pasniedz informāciju, ar iespēju pielāgot datu attēlojumu sistēmā saskaņā ar katra lietotāja individuālajām vēlmēm.

HD SaaS platforma nodrošina sistēmai vienkāršu ieviešanu un lietošanu caur Microsoft Office Outlook vai interneta pārlūkprogrammu. Sistēmas ieviešanai nav nepieciešama sarežģīta ieviešana un instalācijas, tās lietošanas izmaksas ir skaidri noteiktas un paredzamas. Pateicoties tās pamatā esošajām jaunākajām Microsoft tehnoloģijām, sistēma ir integrējama ar daudzām citām iekšējām un ārējām sistēmām, kā arī kombinējama ar citiem HD SaaS platformā piedāvātajiem pakalpojumiem.



HD SaaS — infrastruktūra / programmatūra / risinājumi

HD SaaS ir HORTUS Digital piedāvāto IT infrastruktūras un biznesa pārvaldības risinājumu kopums, izmantojot IT servisu nomas—Software as a Service (SaaS) modeli. Šajā modelī servisa piegādātājs uzņemas visus ar infrastruktūru, programmatūru, kā arī atjaunināšanu un uzturēšanu saistītos riskus un izmaksas, klientam piedāvājot skaidru pakalpojuma ikmēneša cenu. Klients iegūst iespēju lietot pilnībā darbam sagatavotu Microsoft un ar Microsoft savienojamu programmatūru ar pastāvīgu pieejamību caur internetu. HD SaaS sistēmas ir izvietotas profesionālos datu centros gan Latvijā, gan ārzemēs, kur klienta datu drošības uzturēšana ir galvenais infrastruktūras uzdevums.

Salīdzinot ar tradicionālo IT risinājumu piegādes veidu, SaaS modelī risinājumi ir daudz vieglāk pieejami. Lai pieslēgtu pakalpojumus, nav nepieciešamas papildus investīcijas, servisa un atbalsta izmaksas ir pilnībā atspoguļotas ikmēneša nomas cenā.

HD SaaS ir ļoti elastīgs un viegli pielāgojams dažāda izmēra uzņēmumiem un IT funkcijām. Klients var gan palielināt, gan samazināt lietotāju skaitu, pievienot un atcelt pakalpojumus.

HD SaaS | Microsoft Dynamics CRM klientu attiecību pārvaldības sistēma

- / Vienkārši apgūstama
- / Integrēta ar Microsoft Office
- / Darba procesu organizēšanas, lai automatizētu rutīnas darbības
- / Ērti pārskatāmi klienta dati
- / Jaudīgas atskaites un pārskati dažādos griezumos
- / Individuāli uzstādāms datu attēlojums sistēmas logos un sarakstos
- / Microsoft Office Outlook līdzīga vide
- / Pieslēgšanās caur internetu no jebkura internetam pieslēgta datora
- / Viegli prognozējamas izmaksas
- / Lietotājam draudzīga

HD SaaS Microsoft Dynamics CRM ir īpaši piemērots uzņēmumiem, kas:

- / var iegūt vairāk, investējot pamata biznesa attīstībā, nevis programmatūru un lokālās IT sistēmas iegādē un uzturēšanā;
- / ir mainīgi biznesa apjoma un funkciju skaita ziņā;
- / vēlas saglabāt esošo lokālo IT sistēmu un SaaS modelī iegādāties tikai atsevišķus risinājumus;
- / apsver iespēju izmantot IT ārpakalpojumus;
- / ir ar ģeogrāfiski sadalīta struktūru vai plašu tirdzniecības pārstāvju tīklu
- / ir nesen uzsākuši savu darbību.

HD SaaS Microsoft Dynamics CRM nodrošina sistēmas lietotājus ar pilnu mārketinga, pārdošanas un klientu apkalpošanas iespēju komplektu. Viegli apgūstamā sistēma ar pazīstamo Microsoft Office Outlook darba vidi ir radīta, lai ātri sasniegtu rezultātus.

Pārdošana

Uzlabojiet pārdošanas rādītājus un uzturiet nemainīgi augstu darba kvalitāti, izmantojot Microsoft Dynamics CRM pārdošanas moduli

Veidojiet tirdzniecības procesu struktūru skaidrāku un maksimāli automatizētu, sniedziet pārdevējiem iespēju strādāt ar vienu klienta profilu. Vienuviet pieejamā informācija par klientu, reklāmas materiāli, produktu katalogs un prognozes saīsina darījuma noslēgšanai nepieciešamo laiku. Palielinās darījumu un piesaistīto klientu skaits. Pārdošanas speciālisti ātri piekļūst nepieciešamajiem datiem tiešsaistē vai bezsaistē, ļaujot vairāk laika veltīt pārdošanai un potenciālo klientu vēlmju izziņai un apmierināšanai.

Pirms pārdošanas

- Sakārtoti procesi darbā ar potenciālajiem klientiem
- Konkurentu novērtēšana
- Reklāmas materiālu pārvaldība

Pārdošana

- Produktu katalogu, akciju un piedāvājumu uzturēšana
- Līgumu un piedāvājumu pārvaldība
- Rutīnas pārdošanas darbu automatizācija

Pēc pārdošanas

- Vienuviet pārskatāma informācija par klientu
- Kvalitatīva klientu pēcpārdošanas apkalpošana ar pārskatu un prognožu palīdzību

- Vispusīgs priekšstats par klientu
- Automatizēta pakalpojumu pieprasījumu uzticēšana izpildītājiem
- Vienota, mērogojama aplikācija klientu pieteikumu pārvaldībai, līgumu apkalpošanai un zināšanu apmaiņai
- Iekšējo cilvēkresursu pārvaldība un plānošana
- Tīkšanās un nepieciešamo resursu plānošana
- Jaudīgas, vienkārši izveidojamas atskaites
- Datu pārskati ar SQL Server Reporting Services

Klientu apkalpošana

Pārlieciniet jaunus un noturiet esošos klientus, ceļot apkalpošanas kvalitāti un apmierinātību ar Microsoft Dynamics CRM klientu apkalpošanas moduli

Sistēmas darba plūsmas (WorkFlow) nodrošina automatisku klientu servisa pieprasījumu saņemšanu un nodošanu atbilstošiem darbiniekiem. Pieprasījumi nepazūd un netiek aizmirsti, pateicoties nosūtīšanas, saņemšanas, apstiprinājumu un atgādinājumu kārtībai.

Sistēmas vienotajā zināšanu datu bāzē iespējams apkopot iespējamus klientu jautājumus un situācijas, kā arī ieteicamos risinājumus un problēmu analīzi. Datu bāze kalpo kā darbinieku pieredzes apmaiņas līdzeklis un nodrošina nemainīgu uzņēmuma klientu apkalpošanas kvalitāti. Tā ir labs izglītošanās līdzeklis jaunajiem darbiniekiem.

Mārketinga

Veidojiet efektīvas mārketinga kampaņas un uzturiet komunikāciju ar klientiem, izmantojot Microsoft Dynamics CRM mārketinga moduli

Microsoft Dynamics CRM piedāvā visaptverošu mārketinga rīku komplektu, kas ļauj maksimāli efektīvi sasniegt mērķauditoriju.

Sistēma nodrošina mārketinga speciālistus ar datu kvalitātes kontroles rīkiem, lai izvairītos no dubultas datu ievades. Tas ietaupa darbinieku laiku un uzlabo atskaišu un pārskatu precizitāti.

Sistēma piedāvā gan klasisko, gan interneta kampaņu pārvaldības un tirgus analīzes līdzekļus, kas palielina mārketinga programmu lietderīgumu, kāpina efektivitāti un precīzāk reģistrē galvenos izpildes rādītājus.

- Katram lietotājam individuāli pielāgojami sistēmas logi
- Datu attēlošana dažādos šķērsgriezumos
- Pārskati par ieguldījumu atdevi, atbilstu sniegšanas rādītājiem un darbību izmaksām reālā laika režīmā
- Integrācija ar Microsoft Office Word - ātrākai materiālu sagatavošanai un pārsūtīšanai, un Excel - datu analīzei un attēlošanai
- Darbs ar liela apjoma datu bāzēm, datu imports
- Iekšējās kampaņas un sadarbība uzņēmuma zīmola stiprināšanai
- Zīmola vērtības palielināšana, sadarbojoties ar citām grupām un struktūrvienībām uzņēmuma iekšienē

HORTUS Digital

HORTUS Digital ir vadošais uz Microsoft tehnoloģijām bāzētu jaunās paaudzes komplekso SaaS risinājumu piegādātājs. Uzņēmums piedāvā hostētus Microsoft risinājumus un pakalpojumus no 2003. gada. Ar 2007. gadu kompānija SaaS modelī piedāvā integrētus IT infrastruktūras un Microsoft Dynamics risinājumus. Dibināta 2000. gadā Latvijā HORTUS Digital ir Microsoft Gold Certified Partner un HP Preferred Partner.

