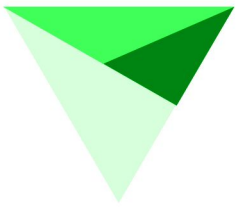




MiniCRM

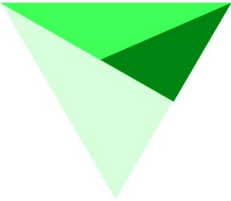


Cum îți recuperezi investiția în MiniCRM?

MiniCRM îți susține procesul de vânzare pentru a-ți genera mai multe venituri!

Majoritatea clienților noștri folosesc sistemul pentru a crește numărul clienților pe care îi gestionează într-un anumit moment. Pentru a gestiona un volum mare de sarcini și contacte MiniCRM oferă funcția de **task management** și de **management al proceselor**. **Automatizările** personalizate îți salvează timp și totodată bani. Nu vei mai avea sarcini uitate, oportunități pierdute cu care nu știi ce s-a întâmplat și nu vei mai întârzia la întâlniri. **Stocarea bazei tale de date** este, de asemenea, foarte importantă, vei avea acces ușor la informații despre clienții tăi de pe orice dispozitiv și nu vei mai pierde informații de neînlocuit despre ei.





MiniCRM nu este doar o aplicație pentru afacerea ta.
Care din provocările tale business pot fi rezolvate cu sistemul nostru?

Ok, dar cum îmi generează concret venituri?

Dacă prioritizezi sarcinile și urmărești în timp real fiecare proces în cadrul aceluiași sistem vei salva timp. Iar timpul înseamnă bani!

Înseamnă un venit în plus dacă poți vorbi chiar și cu doi clienți în plus pe zi în timpul câștigat cu MiniCRM. Să luăm un exemplu: Unul din clienții noștri conduce o afacere care vinde produse de horticultură. Venitul mediu pe client este de 60 EUR. Din cauza obiceiurilor ineficiente de gestiune a clienților, prin mormanele de hârtie și tabelele de excel compania pierde în medie 2 clienți pe zi. Asta înseamnă că pierd zilnic 120 EUR din cauza modului de lucru ineficient, fără ca cineva să poată interveni. Astfel dacă au activitate 5 zile pe săptămână, în decursul unei luni ar putea genera un venit suplimentar de 2520 EUR. Atât ar genera în plus MiniCRM pentru ei...

Poți să decizi ce oportunități/ clienți merită mai mult timp și mai multă atenție din partea ta?

Dacă nu prioritizezi toate contactele cu care intri în discuții, nu e sigur că te concentrezi pe cei care pot deveni clienții tăi în viitor. Nimănui nu îi place să lucreze degeaba, nu este adevărat că toți prospecții sunt la fel de prioritari. Cu MiniCRM vei ști exact pe cine trebuie să te concentrezi ca să ai venituri cât mai mari. Este mult mai productiv dacă contactezi 20 de persoane interesate care au șanse mari să devină clienții tăi, decât 100 de persoane care nu fac parte din grupul tău țintă. Simplificat, nu încerca să vinzi un aspirator persoanei care nu are curent electric acasă.





În cât timp poți răspunde unor întrebări fundamentale ca cele de mai jos:



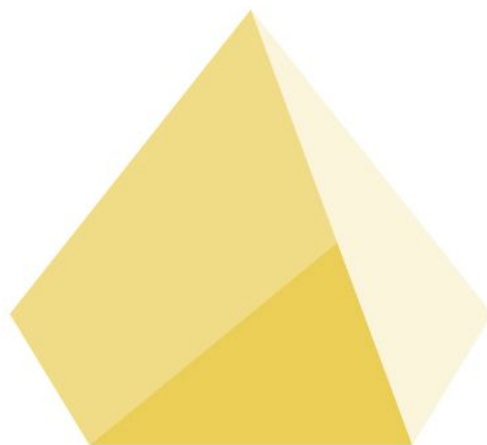
*Câte persoane interesate de produsul/serviciul tău ai avut luna trecută?
Câți dintre ei au devenit clienți?*

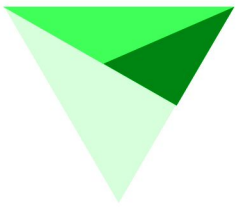


O persoană din lista ta a fost contactat anterior de un coleg? Cine l-a contactat, când și ce fel de interacțiuni s-au făcut deja cu el?

În MiniCRM fiecare acțiune rămâne înregistrată,
astfel că ăspunsul la întrebările de mai sus sunt la câteva click-uri distanță în MiniCRM.

Cu rapoartele care se actualizează în timp real poți măsura, de exemplu, numărul persoanelor interesate și numărul clienților câștigați, performanța și activitatea colegilor tăi, eficiența campaniilor de marketing sau timpul de răspuns al colegilor de la Suport clienți. Puteți merge în direcția creșterii veniturilor și a eficienței în timp. Vei putea urmări targetele și procesele în timp real, nu va trebui să calculezi în grabă și pe ultima sută de metri rezultatele sau doar să le aproximezi.





Vei ști exact

În ce pas ești în procesul de vânzare,
cu ce îți ocupă colegii tăi timpul. "Cine a fost responsabilul cu această sarcină?" Întrebare cunoscută?

Această situație apare pentru că cel mai important pas a fost trecut cu vederea,
deemnarea unui responsabil pentru sarcini.

Un om, o sarcină. Nu există timp de așteptare între colegi sau rezolvarea aceleiași probleme în mai multe feluri în același timp.

Ei reacționează rapid la orice cerere din partea clienților și a viitorilor tăi clienți, iar dacă reacționezi rapid, vânzarea este pe jumătate câștigată. Jumătate din persoanele interesate cumpără de la furnizorul care a răspuns prima dată cererii de ofertă. Trebuie să profiți de atenția prospectului tău și să o fructifici atunci când acesta își manifestă interesul față de produsul/serviciul tău.

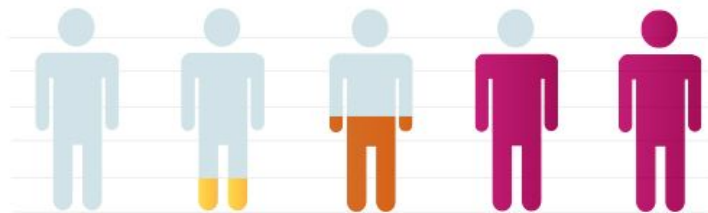
Oare angajații tăi răspund în timp util?

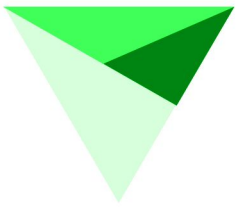
Oare îndeplinesc toate sarcinile care le-au fost alocate?

MiniCRM te ajută în urmărirea activității tale și a angajaților tăi. Dacă poți urmări zilnic și în timp real activitatea colegilor tăi, atunci vei putea interveni pentru a-i ajuta în timp real și nu după ce ai primit raportul de activitate la sfârșitul săptămânii.

Cel mai important lucru : FOLLOW-UP!

Urmărirea ofertelor trimise este cea mai mare provocare a companiilor. Din păcate multe companii nu revin cu un follow-up după ce trimit o ofertă. Îți poți dubla numărul de clienți introducând în procesul de vânzare pasul de follow-up. Poate că prospectul tău nu este pregătit să ia o decizie în acest moment, dar nu îl lăsa să uite de tine când este momentul să ia o decizie.










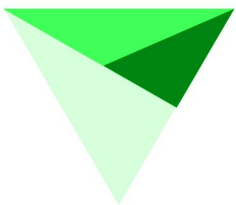
Cât timp pierzi într-o zi cu sarcini administrative?

Câteva ore pe zi? Cu pași mici, dacă salvezi de 100 de ori într-o zi 5 minute, atunci vei salva o zi întreagă de lucru.

MiniCRM te scapă de sarcini administrative precum:

-  **Lupta cu tabelele Excel.** Nu mai pierzi ore în șir cu editarea listelor în Excel, interpretarea informațiilor, centralizarea tabelor, generarea manuală a rapoartelor. Durata unei ședințe cu echipa se reduce la o treime pentru că informațiile sunt la câteva click-uri distanță în MiniCRM.
-  **Ședințele administrative.** Nu trebuie să vă întâlniți pentru orice situație și să petreceți ore pentru a discuta cine, ce a făcut în ziua sau săptămâna curentă. Ajunge să discuți problema timp de 5 minute cu colegul în cauză pentru că toată activitatea se poate urmări în sistem.
-  **Facturarea.** Compania noastră a trimis 17220 de emailuri cu facturi anul trecut. Dacă un om ar fi pierdut 5 minute cu trimiterea unui email, iar fi luat 10 luni din anul trecut doar să trimită emailurile cu facturile emise.
-  **Timp cu organizarea.** În fiecare săptămână MiniCRM organizează cel puțin un Workshop cu 20-30 de participanți. Cât timp crezi că durează organizarea acestor evenimente? De la caz la caz, maxim o oră, folosită pentru a suna persoanele înscrise ca să confirme prezența. Orice altceva este gestionat în mod automat de către MiniCRM.
-  **Sarcini repetitive.** Ajunge să scrii o singură dată un email de confirmare a recepționării comenzii sau de reamintire în vederea achitării facturii. Tu decizi, la cine, când și ce șablon presetat de email să se trimită automat. Nu trebuie să îți aloci timp nici pentru măsurarea ratei de satisfacție a clienților tăi, și acest proces este preluat automat de sistem, culegând informații în mod automat și în timp real.





Toată lumea are de făcut sarcini administrative

Sistemul nu va elimina sarcinile administrative, însă va prelua și automatiza cele repetitive.

Procesul vostru actual, care necesita mult timp, se va transpune în MiniCRM într-o variantă eficientizată. Automatizările ajută, însă nu înseamnă că nu trebuie să lucrezi în sistem. În locul sarcinilor monotone și repetitive te vei putea concentra pe sarcini creative, pe definirea obiectelor și a strategiei, pe discuții și întâlniri cu clienții tăi.

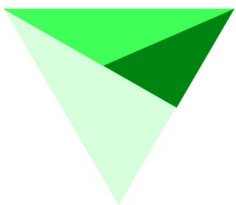


Mai mult decât atât, vei avea parte și de:

TIMP LIBER

Când ai fost ultima dată în concediu cu familia și ai putut să ai telefonul închis?





Cât costă o zi de lucru pentru un angajat?

Resursa umană va fi tot timpul cea mai costisitoare. Tu știi cât costă?

Dacă presupunem că salariul net al angajatului tău este de 2000 RON, cu taxe salariul brut ajunge la 3409 RON. Dacă la salariu adăugăm costurile fixe, ca de exemplu chiria la birou, cheltuielile cu servicii, cu contabilitatea, cu câștigurile pierdute în zilele când angajatul nu lucrează, atunci ajungem la suma de 4500RON.

MiniCRM înlocuiește minim munca unui angajat, care în plus :

- ▶ Este asistentul personal al fiecărui angajat
- ▶ Nu uită niciodată nimic
- ▶ Nu pleacă în concediu
- ▶ Nu se îmbolnăvește
- ▶ Nu vine cu obiecții



**Cel mai complex
pachet MiniCRM**



**Salariul unui angajat
cu tot cu contribuții**



125 EUR/lună

1250 EUR/lună

Poți angaja persoane pe posturile de care ai nevoie pentru creșterea companiei.

Compania ta este prea mică, prima dată ai nevoie de angajați pregătiți?

Roata de la mașină nu se schimbă în timpul cursei!

Dacă compania ta este mică, sau este la început, înseamnă că este și mai important să începi activitatea folosind un sistem eficient și un proces bine definit și să vă obișnuiți cu el atât tu cât și angajații tăi încă de la început.

Încă ți se pare scump și oricum nu ai timp? Pune-ți întrebarea:

Mergi pe costuri minime sau pe venituri maxime?





Ce înseamnă MiniCRM pentru utilizatori?

- ▶ **Un asistent de neînlocuit**
- ▶ **Un mini creier**
- ▶ **Un asistent disponibil 24h pe zi**
- ▶ **O gestionare inovativă a clienților**
- ▶ **Un calendar complex al sarcinilor**
- ▶ **Cea mai stabilă punte între companie și clienții săi**
- ▶ **Procesului de vânzare la un click distanță**
- ▶ **Motorul care susține procesele companiei**

