



***RuleDesigner***<sup>®</sup>

CRM per le vendite



## Gestione delle relazioni

lungo il ciclo di vita del cliente

RuleDesigner® fornisce un ambiente web dedicato alla gestione dei flussi Marketing e Vendite. L'area commerciale può gestire i nuovi contatti e la propria base clienti utilizzando anagrafiche estese, dati di classificazione e di relazione, documenti, contatti e attività ad esse correlate.

L'organizzazione delle attività avviene con agende e planner personali. Tutte le informazioni del cliente sono archiviate in modo organizzato in un unico cruscotto per la veloce consultazione. Nelle aziende con prodotti caratterizzati da elevata complessità, RuleDesigner® offre un valido supporto nella generazione delle offerte commerciali.

La gestione delle vendite unita a RuleDesigner® Configurator permette all'area commerciale di acquisire, memorizzare e reperire informazioni corrette sulla variante di prodotto desiderata dal cliente, senza necessità di dover consultare il personale tecnico in fase di acquisizione dell'ordine.

## Genera i contatti commerciali con gli strumenti di marketing integrati

### Gestione di campagne marketing

L'ambiente di gestione marketing permette di creare e organizzare le proprie campagne. La scheda campagna è un contenitore con informazioni trasversali dal quale è possibile consultare: contenuto associato, destinatari, feedback ottenuti, opportunità e attività scaturite e statistiche.

### Tipologie campagne configurabili

Le tipologie configurabili secondo le proprie esigenze permettono di gestire tutte le possibili campagne marketing: Email, Eventi, Fiere, Promozioni, Telemarketing, Survey...

### Gestione dei contatti commerciali

Strumenti per la gestione della base contatti e import di nuovi contatti commerciali da fonti esterne. Anagrafiche azienda dinamiche con possibilità di inserire relazioni e contatti con ruoli e dipartimenti di appartenenza.

### Anagrafiche azienda

L'anagrafica azienda racchiude in modo strutturato e facilmente rintracciabile tutte le informazioni di contatto, collaboratori e attività ad essa correlate. Per ogni azienda è possibile tracciare dati anagrafici sia di classificazione che di relazione. E' possibile infatti definire il network di relazioni che possono intercorrere tra diverse aziende (capogruppo, fornitore, partner, cliente, gruppo industriale). Per ogni contatto è possibile definire ruolo e funzione aziendale. Inoltre dal medesimo pannello

azienda è possibile consultare altre informazioni correlate quali: attività svolte e pianificate, documenti, prodotti acquistati, offerte e ordini, ticket di help-desk.

### Ricerche avanzate

E' possibile effettuare ricerche avanzate sul database contatti in base a filtri e attributi dinamici e salvare gli output ottenuti in modo organizzato. Le informazioni possono essere reperite velocemente grazie alla possibilità di effettuare ricerche in modo trasversale dalle rubriche aziende e contatti o tramite gli appositi gadget di myhome. Funzioni di salvataggio ricerche, definizione bookmark ed esecuzione di operazioni sui risultati ottenuti.

### Gestione Contenuti

Gli strumenti di amministrazione permettono di pubblicare autonomamente e in tempo reale i contenuti basati su template aziendali. La gestione dei workflow permette di creare e aggiornare contenuti, attivare regole di approvazione, definire la visibilità e il periodo di validità e archiviare lo storico.

### Pubblicazione contenuti

Pubblicazione di dati provenienti da Web Services (News, Feed, Reader..) e possibilità di strutturare pagine di consultazione tramite gadget (widget) configurabili.

## Gestisci le relazioni con i clienti

tracciando tutte le comunicazioni intercorse

### Portali informativi e bacheche

Strumenti di creazione aree riservate per clienti, fornitori e partner che necessitano di informazioni dettagliate e approfondite. Informazioni profilate sulla base di utenti e gruppi di utenti.

### Tracciabilità automatica dei Lead web

Gestione dei lead con tracciatura delle pagine visitate dagli utenti e strumenti per configurare statistiche sull'accesso ai contenuti. Monitoraggio dei risultati di una campagna grazie all'archiviazione automatica e in tempo reale dei feed-back ottenuti nella relativa scheda campagna e scheda azienda. Anagrafiche dinamiche, Relazioni tra aziende e contatti

### Attività, Agende e Planner

Strumenti di gestione attività per la pianificazione di task con workflow e tipologie dinamiche e configurabili. Agenda personale con viste giornaliere, settimanali o mensili e Planner globale delle attività aziendali. Tramite gadget di myhome gli utenti possono ricevere e visualizzare le attività di competenza in modo organizzato.

### Opportunità e Forecast vendite

Strumenti per l'organizzazione e il supporto delle opportunità commerciali con workflow di avanzamento e attività collegate. Ciascun funzionario commerciale può tenere sotto controllo le proprie attività e tracciare tutte le fasi di una trattativa, con probabilità di successo, prodotti e aziende concorrenti e check-list di azioni. Forecast con elenco di tutte le trattative in corso e regole di visibilità sulla base del ruolo e posizione aziendale.

### Gestione Offerte e Ordini

Strumenti per la produzione di offerte commerciali con workflow di approvazione configurabili e gestione del versioning. Tracciabilità e archiviazione automatica nel corretto pannello azienda e possibilità di esportare in diversi formati tra cui pdf ed excel. Le offerte approvate diventano ordini che seguono un proprio workflow di avanzamento fino all'evazione. Tutti gli ordini sono notificati ai corretti referenti, tracciati e archiviati nei corretti repository.

### Archiviazione Contratti e Documenti

Sistema di gestione documentale già integrato che supporta i processi di creazione, aggiornamento e archiviazione dei file nel corretto repository aziendale in modo organizzato. Grazie all'integrazione è possibile collegare documenti di qualsiasi tipologia all'azienda di riferimento tracciando lo storico delle relazioni con il cliente e i documenti condivisi.

### MyHome con gadget tematici

Grazie all'utilizzo di gadget configurabili ciascun funzionario vendite può organizzarsi la propria myhome per consultare e accedere in modo veloce a tutte le informazioni utili allo svolgimento delle proprie attività come ad esempio attività pianificate o ricevute, lead assegnati e opportunità in progress, offerte stilate o ordini da evadere.

# Organizza il lavoro quotidiano e monitora le tue performance

## Archiviazione automatica email

Un aspetto importante della tracciabilità dell'informazione è legato alla gestione delle email. Infatti molte comunicazioni importanti e scambio di documenti avvengono via posta elettronica. RuleDesigner<sup>®</sup> intercetta tutte le email in entrata e in uscita, analizza il contenuto ed archivia le email nella scheda della azienda, contatto e progetto corretto senza che l'utente debba preoccuparsi di archivarle manualmente. Il tutto senza necessità di dover cambiare server di posta (come Lotus, QMail, ..) o client (come Outlook, Thunderbird, ).

## Portale CRM Multilingua

Gestione multilingua che permette agli utenti di utilizzare gli strumenti in modo profilato.

## Configurazione offerte

In fase di raccolta delle specifiche del cliente il funzionario commerciale può verificare la fattibilità della configurazione richiesta, effettuare una stima dei tempi di consegna e produrre la quotazione tramite strumenti di configurazione offerte che possono essere resi disponibili direttamente nella piattaforma web di gestione offerte. Il funzionario commerciale esegue il processo di configurazione via web (sia in modalità remota con accesso a internet, sia in modalità off-line) ed è guidato nella corretta scelta delle personalizzazioni ottenendo una configurazione formalmente corretta.

## Tracciabilità offerte configurate

E' possibile ottenere in tempo reale la documentazione commerciale con quotazione per la specifica variante di prodotto, schede di prodotto e ogni informazione a corredo dell'offerta. L'offerta, automaticamente tracciata e archiviata nel portale aziendale, segue il workflow di approvazione definito fino all'evasione dell'ordine.

## Cruscotti per controllo performance

Sono disponibili strumenti per configurare cruscotti con statistiche, grafici e dati sintetici, utili al controllo delle performance di vendita. Manager e direttori commerciali potranno avere un istantaneo ed efficace controllo della pipeline di vendita con dati in real time per ciascuna divisione commerciale o per singolo addetto alle vendite. Tutte le informazioni di cui necessitano per prendere decisioni efficaci e per raggiungere obiettivi strategici controllando le performance aziendali complessive.

## Query, Estrazioni e Reportistica

Strumenti per la creazione e salvataggio di query con visualizzazione dei dati in tabelle ed estrazione in report configurabili e con differenti formati di output (PDF, HTML, Excel..).

  
**RuleDesigner**<sup>®</sup>

**ENGINEERING PLM Solutions srl**

via Dismano 773 - 48125 Ravenna (RA), Italia

[www.ruledesigner.com](http://www.ruledesigner.com)

0544 554949