

## CRM dla producentów okien

### Wstęp

Firma bs4 business solutions sp. z o.o. realizując strategię tworzenia **branżowych wersji systemu CRM**, przygotowała rozwiązanie dopasowane do potrzeb producentów okien oraz firm pośredniczących w ich sprzedaży.

Najważniejsze cechy systemu bs4 CRM to:

- **integracja** ze specjalistycznym programem **STOLCAD**,
- możliwość **elastycznego modelowania procesu sprzedaży**, od momentu stworzenia projektu w programie STOLCAD po fakturowanie zamówienia w programie księgowym,
- system przeglądarkowy – możliwy **dostęp do systemu z dowolnej lokalizacji** geograficznej (bezproblemowy dostęp do systemu dla handlowców),
- **synchronizacja z programami księgowymi** – dostęp bezpośrednio w systemie CRM do najważniejszych danych finansowych klientów,
- **modułowa budowa aplikacji** – możliwość stopniowego wdrażania.

Wdrożenie systemu bs4 CRM poprzedzone jest zawsze **profesjonalną analizą przedwdrożeniową** wykonywaną przez doświadczonych konsultantów. Na etapie analizy są **modelowane oraz optymalizowane** wszelkie zachodzące w firmie procesy, które na dalszym etapie wdrożenia są implementowane w aplikacji. Dzięki elastyczności programu każdy klient może go indywidualnie dopasowywać do swoich potrzeb i modelu funkcjonowania firmy.

**Przykładowy proces sprzedaży** okien realizowany w systemie bs4 CRM:

1. Lokalny przedstawiciel producenta otrzymuje zapytanie dotyczące zakupu 3 rodzajów okien (fakt ten rejestruje w programie CRM).
2. Przedstawiciel w porozumieniu z klientem tworzy w programie STOLCAD specyfikację okien, których dotyczy zapytanie.
3. Przedstawiciel wysyła z programu CRM ofertę z automatycznie podpitym (w formacie pdf) projektem z programu STOLCAD.
4. Po doprecyzowaniu szczegółowych wymiarów powstaje w programie STOLCAD projekt.
5. Po ostatecznej akceptacji projekty okien są automatycznie eksportowane w formacie pdf do programu CRM i podpinane pod zamówienie przyporządkowane do danego klienta.

**bs4 business solutions sp. z o.o. - <http://www.bs4.pl>**

**bs4**

business solutions

**CRM. Rozwijaj firmę. Uporządkuj sprzedaż i wiedzę o klientach.  
bs4 intranet – oprogramowanie, które daje przewagę**

6. Zamówienie jest realizowane przez dział produkcji.
7. Zamówienie z programu CRM jest eksportowane do systemu księgowego i zostaje wystawiona faktura. Faktura ta jest również widoczna bezpośrednio w kartotece klienta w systemie CRM.
8. W momencie uregulowania faktury przez klienta, informacja ta jest automatycznie pobierana przez system CRM.

**Najważniejsze korzyści** wynikające z wdrożenia systemu bs4 CRM:

- stworzenie **jednej centralnej bazy danych** obejmującej wszystkich klientów (zarówno obecnych jak i potencjalnych) oraz przyporządkowanie do nich zamówień i zapytań ofertowych,
- **skrócony czas** tworzenia zautomatyzowanych ofert,
- **pełna integracja z programem STOLCAD** (dostęp do poszczególnych wersji projektów okien i drzwi także z poziomu systemu CRM),
- **pełna integracja z programem księgowym** (możliwość udostępnienia danych finansowych wybranych klientów ich opiekunom handlowym),
- **dostęp do narzędzi analitycznych** pozwalających na wielowymiarową analizę danych. **Przykładowe raporty** dostępne w systemie:
  - ✓ wartość sprzedaży wg. regionów, handlowców i przedstawicieli itp.,
  - ✓ najczęściej sprzedawane rodzaje okien,
  - ✓ trendy sprzedażowe w zadanym okresie czasu,
  - ✓ ilość zapytań oraz ich ujęcie wartościowe (lejek sprzedaży),
  - ✓ należności wg. klientów, terminów wymagalności itp.
- możliwość **efektywnej segmentacji** klientów,
- wzrost **lojalności i satysfakcji** klientów,
- skrócenie cyklu sprzedaży i **zredukowanie kosztów** tego procesu,

**Mówiąc wprost...**

- A. Klient spotyka się ze sprzedawcą.
- B. Sprzedawca projektuje okna i drzwi w programie STOLCAD.
- C. Projekt jest automatycznie wysyłany do programu CRM.
- D. Na podstawie projektu tworzone jest w CRM zamówienie.
- E. Zamówienie trafia na produkcję.
- F. Na podstawie zamówienia tworzona jest automatycznie faktura w systemie księgowym.
- G. Zamówienie z gotowymi drzwiami i oknami oraz z fakturą jedzie do klienta.
- H. Klient płaci za zamówione produkty. Automatycznie rozlicza się faktura w CRM.

**KORZYŚCI:** Możesz łatwo w każdej chwili sprawdzić kto jakie projekty i zamówienia obsługuje, dla kogo i ile już zrobił.

**bs4 business solutions sp. z o.o. - <http://www.bs4.pl>**

ul. Słowackiego 17/6, 60- 822 Poznań, Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego KRS: 0000310718, NIP : 7811824750, Kapitał zakładowy : 1.150.000



**CRM. Rozwijaj firmę. Uporządkuj sprzedaż i wiedzę o klientach.**  
**bs4 intranet – oprogramowanie, które daje przewagę**

### **Podsumowanie**

Niektóre funkcjonalności opisane powyżej wymagają dodatkowych modułów programu bs4 intranet. Rozwinięcie tematyki znajdziecie Państwo również w innych prospektach informacyjnych bs4 business solutions sp. z o.o.

Prosimy o kontakt z przedstawicielem naszej firmy:

tel. 061 848 44 23

e-mail: [bs4@bs4.pl](mailto:bs4@bs4.pl)

[www.bs4.pl](http://www.bs4.pl)

**[bs4 business solutions sp. z o.o. - http://www.bs4.pl](http://www.bs4.pl)**

ul. Słowackiego 17/6, 60- 822 Poznań, Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego KRS: 0000310718, NIP : 7811824750, Kapitał zakładowy : 1.150.000