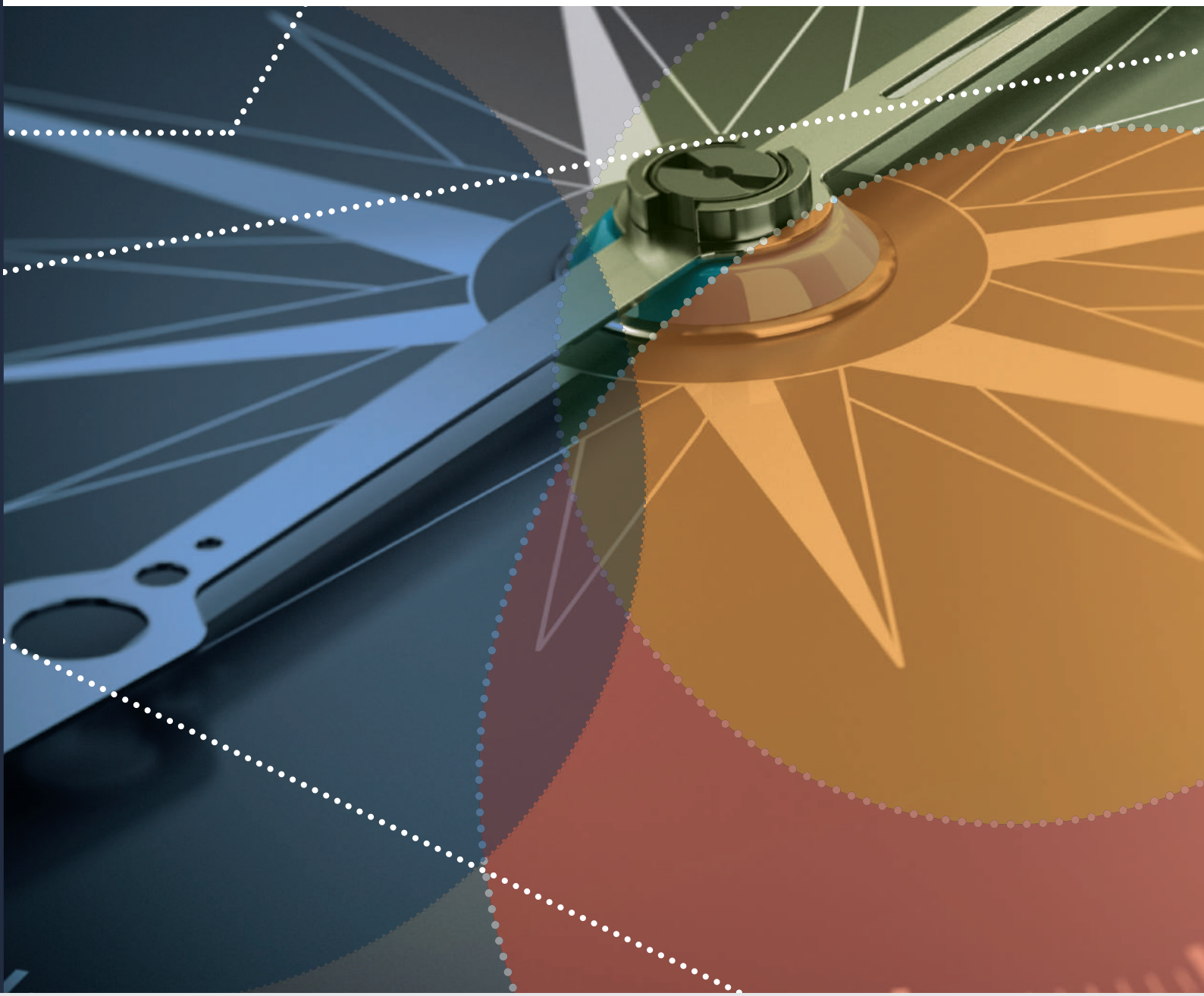
worKSforce

Saha Satış Otomasyon Çözümü



444 0 262 | www.kocsistem.com.tr

KoçSistem 7. yıl
"Gücümüz, hayal gücünüz"

worKSforce
Saha Satış
Otomasyon Çözümü

worKSforce Saha Satış Otomasyonu çözümü, saha satış ekiplerinin rota bazlı bir satış planı üzerinden, detaylı müşteri ve ürün bilgilerine anlık erişim ile birlikte, tüm satış fonksiyonlarını yerine getirmesini sağlayan sistemdir.

Neden **worKSforce Satış Otomasyon Çözümü?**

worKSforce; mobil teknolojilerin kullanımıyla birlikte, CRM süreçlerinin doğrudan saha bilgisi ile beslenebilmesini temin eden, böylece müşteri ilişkileri yönetimi olgusunu yeniden şekillendirerek müşteri memnuniyetini merkeze alan ve müşteri kayıplarını minimize eden bir vizyon oluşturmaktadır.

Temel amacı; kullanıcıyı yönlendiren ve takibini kolaylaştıran fonksiyon seti sayesinde daha efektif mobil ekipler yaratmak ve artan sinerji ile birlikte tüm satış süreçlerin verimliliğini, satış ekiplerinin performanslarını maksimize etmektir.

Temel Hedefler

Satış Operasyonu ile ilgili başlıca hedefler

- Satış kurallarının kolay uygulanabilir ve takip edilebilir olması
- Hataların ve bilgi kaybının minimize edilmesi
- Doğru ve anlık bilginin, doğrudan ve eksiksiz olarak sahadan sisteme girilebilmesi

Pazarlama Yönetimi ile ilgili başlıca hedefler

- Sahadan alınan gerçek zamanlı veriyi inceleme, hızlı hareket oluşturabilme
- Sistem tarafından satış temsilcilerine duyuruların elektronik olarak hatırlatılması

Müşteri Yönetimi ile ilgili başlıca hedefler

- Müşteri memnuniyetinin ve tatmininin artırılması
- Merkezle anlık ve doğrudan iletişim kurarak, müşteriye hızlı ve güvenilir bilgi aktarılabilmesi
- Müşteri gözünde marka değerinin ve güvenirliliğin artması
- Müşteri tarafından talep edilen ürünün daha kısa sürede ve eksiksiz temin edilmesi

Temel Kazanımlar

- Var olan tüm sistemler ile uçtan uca bağlı satış süreci
- Saha satış ekiplerinin anlık yönetilmesini ve izlenebilmesini sağlayan etkin takip sistemi
- Saha dinamiklerine uygun, ihtiyaca göre şekillenebilen, hızlı, güvenli altyapı
- İş süreçlerinde etkinlik ve verimlilik
- CRM faaliyetlerinin sahadan yürütülebilmesi, anlık bilgi akışı sayesinde hızlı hareket alabilme kabiliyeti
- Satış ekiplerinin performanslarında artış ve eforlarında azalma
- Satış kapanma sürecinde önemsenir kısalma
- Harita entegrasyonu ile lokasyon bazlı servisler
- Hem online hem de offline çalışabilirlik; offline çalışma özelliği ile iş kayıplarının önlenmesi
- Satış aktivitelerinde ve hızında artış
- Saha satış ekipleri için etkin performans değerlendirmesi

Ana Modüller

Kontak ve Aktivite Yönetimi

- Müşteri ve kontak bilgilerine erişim
- Ziyaret planlama ve rota oluşturma
- Aktivite girişi ve aktivite tarihçesi
- Müşteriye özel notlar

Sipariş ve Dağıtım

- Kampanya ve promosyonlar
- Sıcak Satış / Sipariş girişi
- Satış/Sipariş İzleme
- Stok takibi

Satış Fırsatı Takibi

- Potansiyel müşteri kaydı
- Fırsat girişi
- Fırsatların izlenmesi ve fırsata dair aktivite girişi

Ürün Kataloğu

- Ürün ağacı ve ürün kartı bilgileri
- Ürün özellikleri
- Detaylı arama
- Ürün dokümanları ve görselleri

Takım İşbirliği ve Koordinasyon

- Satış ekibi organizasyonu
- Ortak mesajlaşma
- Soru/cevap

Ürün Konfigüratörü

- Ürün özelliklerinden seçim yaparak konfigürasyon oluşturma
- Opsiyon paketleri

Öne Çıkan Özellikler

Tüm operasyonlar için entegre ve uçtan uca çözüm

- Mobil desteği ile verimli süreçler
- Entegre iş akışları

Modüler ve ölçeklenebilir yapı

- Esnek mimari ile kolay entegrasyonlar ve genişletilebilen modüller
- Bakım ve yönetim kolaylığı

Parametrik yönetim altyapısı

- Genel parametre tanımları, overbook vb.

Farklı Kullanım Seçenekleri

- Cloud (SaaS) + Disaster Recovery (MS CRM ile birlikte)
- On-Premise + Yönetilen Hizmetler

Lisans Bakımı

- Bug-Fix Garantisi
- 8x5 Çağrı Desteği (Standard)
- 7x24 Çağrı Desteği (Opsiyonel)

Zengin web tabanlı ekranlar

Esnek ürün tanımlama altyapısı

Çoklu dil altyapısı

Çoklu organizasyon yönetimi

Teknolojik Özellikler

- Microsoft .NET MVC 4
- SQL Server 2012
- Cloud Opsiyonu
- HTML 5
- Üç katmanlı mimari
- Dış uygulamalarla web servis entegrasyonu
- Sistem performans ve ISO 27001 güvenlik testlerinden geçirilmiş

KoçSistem'in Sağladığı Uçtan Uca Diğer Çözümler

- Çağrı Merkezi Hizmetleri ile müşteriye verilen kaliteli ve yaygın hizmet kapsamının genişletilerek iletişim kanallarının çeşitlendirilmesi
- İleri düzey İş Zekası Çözümleri ile birlikte esnek raporlama ve simulasyon özellikleri & yönetimsel bakış açısı
- Mobil Uygulama Çözümleri ve Bakım Destek Hizmetleri ile, KS Saha Satış Otomasyonu Uygulaması' nın sahadaki satış kanalları tarafından kullanılabilmesi, cihaz bakım/desteği ile birlikte toplam çözüm olarak sunulabilmesi
- Veri Merkezi Hizmetleri ile uygulama veri tabanı, sunucu ve altyapı, veri yedeklemesi, güvenlik, yüksek erişilebilirlik, felaket yönetimi gibi tüm gereksinimlerin külfetsizce dış kaynak hizmeti çerçevesinde ilişkili olarak yönetilebilmesi
- Danışmanlık Hizmetleri kapsamında, uygulama ve teknik danışmanlıkların ihtiyaca uygun şekilde formüle edilebilmesi
- Baskı Merkezi Hizmetleri sayesinde; broşür, sözleşme gibi her türlü basılı materyal ihtiyaçlarının karşılanabilmesi
- Kurumsal Performans Yönetimi çözümleri ile bütçeleme ve planlama uygulamalarının stratejik düzeyde kurumsal yönetimi.

KoçSistem Hakkında

Koç Holding üye kuruluşu olan, Türkiye'nin köklü ve lider bilgi teknolojileri şirketi KoçSistem 1945'te kurulmuştur. KoçSistem, son yıllarda önemli bir dönüşüm geçirerek müşterilerine özgün teknoloji çözümleri sağlayan bir dış kaynak hizmet sağlayıcısı olmuştur. Koç Grubu'nun bir üyesi olan KoçSistem, hem kamu kurumlarına hem özel şirketlere sunduğu hizmetler ile birçok ilki başarmıştır.

KoçSistem, lider bilgi teknolojileri sağlayıcısı olmanın yanı sıra, bir iş çözümü olarak "tasarla - uygula - yürüt" adımlarını uçtan uca sunabilen nadir bilgi teknolojileri şirketlerindendir. KoçSistem, müşterilerinin talep ve beklentileri doğrultusunda, onların ihtiyaçlarını güvenilir ve entegre bir şekilde karşılayabilecek özel çözümler üretmektedir.

Sürekli gelişimini ve kurumsal var oluşunu, "Gücümüz, Hayal Gücünüz" sloganıyla özetleyen KoçSistem, müşteriye özgün teknoloji çözümleri ve dış kaynak hizmetleriyle müşterilerinin sürdürülebilir büyüme hedeflerini "Fark Yaratma" stratejisiyle gerçekleştirmektedir.

KoçSistem, dünyanın en büyük teknoloji şirketleri ile kurduğu güçlü stratejik ortaklıklar sayesinde Türkiye'nin dört bir yanında müşterilerine koşulsuz müşteri memnuniyeti sunmaktadır.