



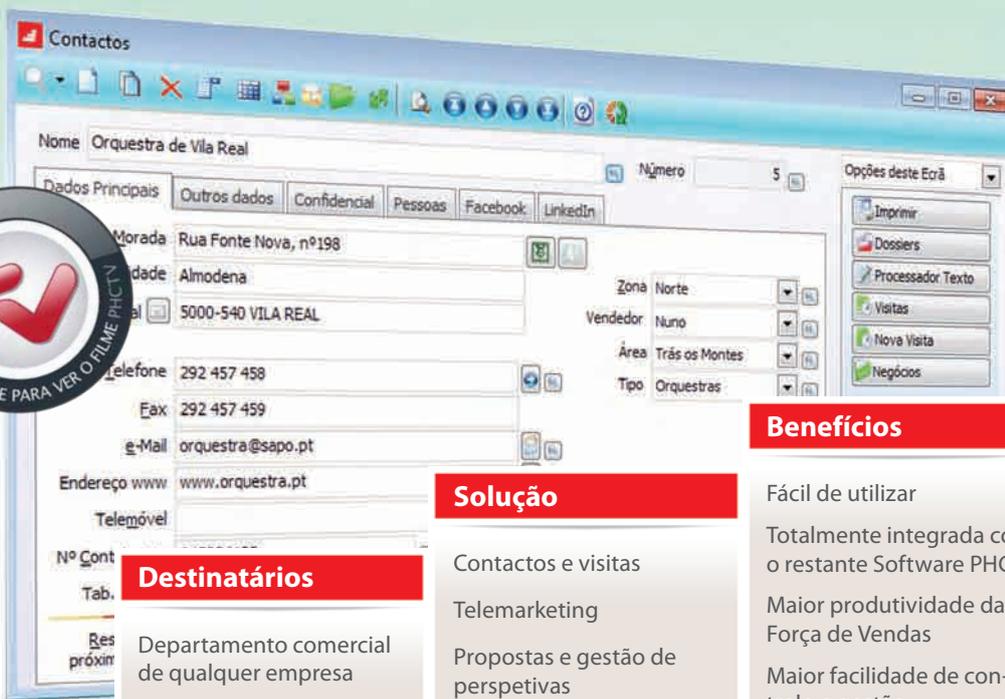
PHC CRM CS

A profissionalização do departamento comercial

O aumento significativo da produtividade da força de vendas e do volume de negócios da empresa ou da organização.

Visite www.phc.pt

**BUSINESS
AT SPEED**



A partir de um ficheiro central de contactos pode aceder a toda a informação, desde as visitas, propostas, perspectivas de negócio, etc.

Destinatários

Departamento comercial de qualquer empresa

Solução

- Contactos e visitas
- Telemarketing
- Propostas e gestão de perspectivas
- Gestão de Eventos
- Campanhas de Marketing

Benefícios

- Fácil de utilizar
- Totalmente integrada com o restante Software PHC®
- Maior produtividade da Força de Vendas
- Maior facilidade de controlo e gestão
- Apoio ao dia-a-dia dos comerciais

Principais funcionalidades

- Registo detalhado dos contactos comerciais com toda a informação.
- Emissão e impressão de propostas e orçamentos, em qualquer formato.
- Introdução, impressão e controlo das perspectivas de venda por cliente e por produto.
- Registo das notas de encomenda e posterior tratamento estatístico.
- Controlo das visitas realizadas ou agendadas, facultativas ou obrigatórias.
- Tabelas de preços por contactos e clientes.
- Gestão de ficheiro de comerciais (comissões, supervisores, áreas de acesso, etc.).
- Impressão e envio de fax, carta ou etiquetas, via processador de texto.
- Controlo e impressão da agenda do comercial ou do telemarketing.
- Agendamento automático de visitas para a condução dos negócios.
- Controlo de custos por vendedor, cliente, mailing, campanha, etc.
- Obtenção da análise de atividade de um período, isto é, as visitas realizadas; perspectivas em aberto e negócios fechados.
- Gestão dos negócios da empresa e respetivo circuito interno, desde as perspectivas de negócio, visitas, documentos de faturação à análise individual dos negócios de cada comercial.
- Gestão de Eventos organizados pela empresa e respetivas inscrições.
- Listas de Marketing, Campanhas e respetivo plano de visitas.
- Objetivos de Vendas.
- Integração com o Outlook®.

Este módulo prevê o controlo integrado de inúmeras áreas relacionadas com o dia-a-dia da força de vendas de uma empresa:

| | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Contactos • Pessoas • Clientes Potenciais | <ul style="list-style-type: none"> • Ficheiros completos (Empresa; • Colaboradores e Clientes); • Informação arquivada; • Reenvio de informação; • Mailings e Telemarketing. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Visitas • Telefonemas • Mailings • Campanhas • Listas Marketing • Resp. Campanhas • Monitor Trabalho | <ul style="list-style-type: none"> • Todo o historial; • Fácil de introduzir; • Quem recebeu o mailing; • Que visitas foram feitas; • Que visitas dão resultado; • Quando foi a última visita; • Agenda do Comercial; • Respostas por email; • Questionário, Fax; • Local central de trabalho. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Perspetivas de Venda | <ul style="list-style-type: none"> • Que produtos/serviços; • Para quem; • Com que probabilidade; • Em que situação; • Qual a última visita. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Propostas (p/Clientes) • Orçamentos (p/Clientes) (Com o módulo PHC Gestão CS) | <ul style="list-style-type: none"> • Desenhadas pelo utilizador; • Visual atraente; • Preços e quantidades. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Encomendas de Clientes (Com o módulo PHC Gestão CS) | <ul style="list-style-type: none"> • Controlo de encomendas efetuadas; • Gestão interna da satisfação destas; • Histórico de cliente; • Entre outras funcionalidades. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Produtos Vendidos | <ul style="list-style-type: none"> • O que foi vendido e a quem; • Mailing para quem comprou determinado produto; • Entre outras funcionalidades. |

O módulo PHC CRM CS é um sistema de gestão de informação relacionado com a Força de Vendas de uma empresa.

Possui uma base de dados de contactos na qual se encontra centralizada toda a informação. Para cada contacto comercial podemos registar visitas (realizadas ou agendadas), propostas, perspectivas de negócio, campanhas, etc.

Possui ainda um ficheiro de produtos que pode ser utilizado para as propostas, perspectivas e permite analisar, por exemplo, todas as perspectivas de um determinado artigo, ou todas as propostas pedidas com um determinado artigo.

Tudo isto se encontra ligado a um ficheiro de Comerciais, permitindo por um lado, dar todo o apoio na sua atuação diária (nada fica esquecido) e, por outro, controlar a sua atuação. Enfim, a área comercial fica mais eficaz e mais competente, permitindo assim bater a concorrência com maior eficácia.

Conforme o tipo de utilização, ficam satisfeitas diferentes necessidades, no controlo da área comercial, nomeadamente:

Utilização Simples

(Empresa de 1 a 5 Comerciais ou mesmo para o próprio Comercial)

- Base de dados de contactos controlada;
- Emissão fácil e rápida de propostas com excelente apresentação;
- Campanhas e Listas de Marketing;
- Gestão da concorrência ao nível do produto ou do negócio;
- Controlo das visitas dos Comerciais;
- Não permite o esquecimento de perspectivas de negócio nem de visitas agendadas;
- Emite mailings e etiquetas personalizados;
- Permite comparar a evolução dos vários Comerciais;
- Facilita a condução e controlo de negócios.

Utilização Sofisticada

(Empresa com mais de 5 Comerciais ou com Gestão Profissional da Força de Vendas)

- Controlo de perspectivas perdidas, permitindo efetuar análises por produto;
- Potencia a gestão de stocks com as perspectivas de venda por produto;
- Controlo e avaliação de ações comerciais, como mailings, publicidade, campanhas, etc.;
- Substituição de Comerciais mais facilitada à organização, devido à rapidez da passagem de informação;
- Integração completa com restante Software PHC®.

Integração completa com o módulo PHC Gestão CS

Se possuir o módulo PHC Gestão CS, pode ter toda a informação integrada como, por exemplo, abrir logo a ficha de Cliente a partir da ficha de prospect. Esta ligação Contacto/Cliente pode ser redefinida em qualquer altura, no decorrer do processo comercial permitindo uma sincronização automática de dados entre estes dois ficheiros.

A integração com o módulo PHC Gestão CS permite também faturar uma encomenda ou uma proposta, controlar dívidas, verificar se existe stock para satisfazer uma proposta, e muito mais.

Integração com o módulo PHC ControlDoc CS

Se possuir o módulo PHC ControlDoc CS, pode a partir do Outlook® anexar emails a registos contidos no Software PHC®. Por exemplo, se chegar uma resposta/encomenda a uma campanha específica, pode anexar esse email ao registo a que pertence no Software PHC®.

Nota: Mesmo estando fora da empresa (off-line), pode continuar a anexar emails, que quando chegar ao escritório e elaborar a sincronização estes ficam automaticamente integrados nos respetivos registos da aplicação.

Integração com o módulo PHC Pessoal CS

Se possuir o módulo PHC Pessoal CS, na Agenda de Marcações quando efetuar uma consulta por utilizador ou por Comercial, no caso de corresponderem a um funcionário, é possível visualizar os dias de férias do mesmo. Desta forma, pode atribuir as visitas sem se preocupar, uma vez que visualiza os dias disponíveis do Comercial em questão.

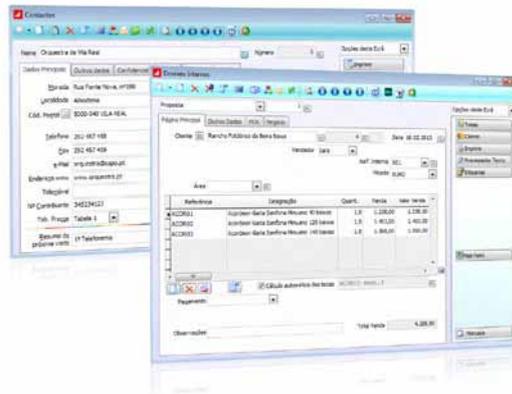
Gestão da Atividade Comercial via Internet

O PHC CRM CS dispõe de uma solução digital que permite potenciar a força de vendas da sua empresa.

Ao adquirir o PHC dCRM CS está a garantir aos comerciais o acesso, em local remoto, à informação necessária para a execução da sua atividade comercial.

Toda a informação sobre Contactos, Pessoas e Clientes Potenciais

O software possui um ficheiro de contactos onde é colocada toda a informação sobre cada contacto, pessoa ou potencial Cliente. Todos os assuntos com ele relacionados podem ser controlados a partir da sua ficha.



Esta ficha permite:

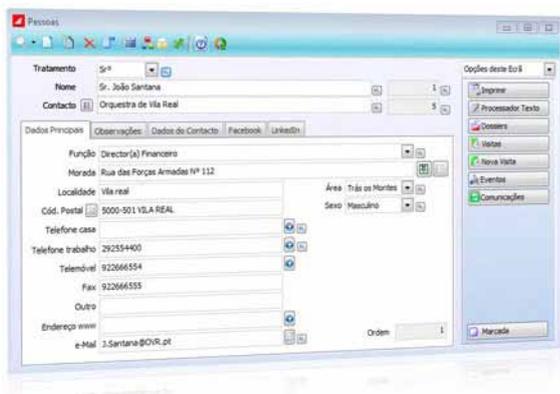
- Construir os seus próprios mapas com a informação do ficheiro;
- Definir os nomes de todos estes campos, para uma maior adaptação do programa à atividade da empresa;
- Como a Tabela de preços é um campo bidirecional, pode transformar um contacto num Cliente. O mesmo campo na ficha de Clientes é atualizado em função do valor definido na ficha do contacto;
- Controlar na ficha do contacto qual a próxima ação a realizar e quando foi o último contacto;
- Imprimir qualquer texto (carta, fax, etc.) num processador de texto com mailmerge, com os dados do contacto;
- Consultar, a qualquer momento, o historial de visitas com este contacto. Pode saber a todo o momento que produ-

tos foram vendidos a este contacto;

- Observar as perspetivas, propostas, pedidos de consulta, etc. do contacto;
- Consultar as comunicações efetuadas com o contacto, ou seja, todos os pontos de interação tidos (Chamadas telefónicas, visitas, campanha, etc.);
- Para além de muitas outras possibilidades relacionadas com os contactos.
- Pode ainda visualizar, diretamente no ecrã, o conteúdo do Facebook e do LinkedIn dos Contactos.

Ficheiro de Pessoas

O programa possui também um ficheiro de pessoas onde pode tratar as diferentes pessoas dos seus contactos ou efetuar um tratamento individualizado das mesmas como entidades completas. A partir desta ficha pode consultar as visitas, comunicações e eventos em que a Pessoa está inscrita. Pode ainda visualizar, diretamente no ecrã, o conteúdo do Facebook e do LinkedIn das Pessoas.



Campanhas e Listas de Marketing

Pode planear no tempo o lançamento de uma campanha de um produto ou serviço, qual a sua população alvo, assim como agendar todas as ações consequentes. Exemplos: Visitas de acompanhamento, Envio de documentação, Marcação de demonstrações, tudo isto agendado de forma encadeada.

Controlo de todos os contactos com os prospects

Uma visita pode ser um telefonema, uma resposta a um mailing ou anúncio, um pedido de proposta, etc. Para cada visita pode preencher um relatório completo, bem como imprimir mapas com a informação que desejar.

Estatísticas importantes

Esta informação, relacionada com o ficheiro de contactos e Comerciais, permite:

- Determinar quantas visitas são necessárias para realizar uma venda;
- Quais as respostas a determinado mailing, anúncio ou campanha;
- Qual o custo em visitas a determinado Cliente;
- Que visitas o Comercial fez a semana passada, a quem e quanto tempo em média;
- Que visitas o Comercial tem que fazer para a semana.

Ou seja, basta introduzir o resumo das visitas realizadas para obter toda esta informação e um total controlo da atividade comercial.

Mailings e Etiquetas

Pode exportar dados do ficheiro para executar mailings em qualquer processador de texto. Os mailings podem ser personalizados e executados com excelente qualidade.

Controlo da Informação

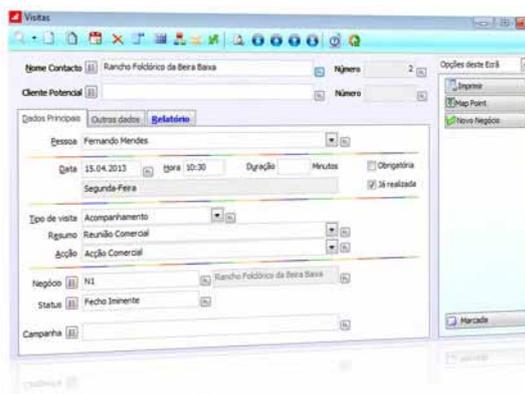
Pode rapidamente saber tudo o que aconteceu em determinada negociação. Se porventura um Comercial for substituído, o novo comercial vai ter assim muito mais facilidade em recuperar os contactos, visto que toda a informação se encontra registada.

Facilidade de Utilização

A introdução e consulta do ficheiro é muito simples, permitindo rapidamente, a qualquer pessoa, tirar todo o proveito deste sistema.

Controlo do historial de Visitas e Gestão da Agenda

Com o sistema de controlo de visitas, pode a qualquer momento saber todo o historial de relações com qualquer empresa (mesmo que tenha acontecido há muito tempo) e gerir toda a atividade agendada, sem deixar nada esquecido.



- Pode preencher sem limite de espaço o relatório da visita.
- Qual a ação comercial em curso, que deu origem à visita.
- Quando e quanto tempo durou.
- Quem foi contactado ou quem contactou.
- Qual o Comercial.
- Qual o tipo de visita. Pode criar os tipos que desejar.
- Resumo da visita, o qual pode vir de uma tabela, para mais rápida introdução de visitas.
- Quais os custos e receitas, de modo a apurar a rentabilidade de cada ação comercial, Cliente, etc.
- Pode multiplicar a visita que está a consultar, o número de vezes que desejar, definindo datas e intervalos de tempo entre as novas visitas.

Gestão total dos Negócios da empresa

Pode identificar, consultar e acompanhar o circuito de cada negócio perspetivado ou efetivo a par e passo. O Circuito do Negócio do PHC CRM CS centraliza toda a informação num só ecrã de forma a tornar mais acessível toda a informação necessária à tomada de decisões estratégicas em cada fase de um negócio.

O Agrupar da informação permite ter uma visão sintética dos negócios

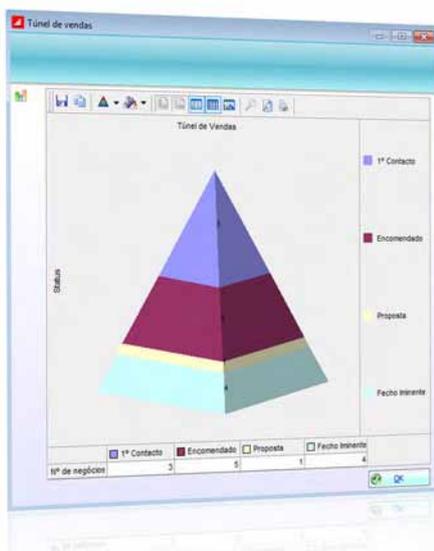
A organização e centralização da informação permite:

- Efetuar uma ligação direta entre Comercial, Contacto e Cliente;
- Associar e gerir documentos intervenientes no processo negocial como perspectivas de negócio e documentos de faturação;
- Visualizar e marcar visitas;
- Aceder a toda a informação do processo negocial através do Monitor de Negócios;
- Efetuar análises a partir dos dados centralizados.



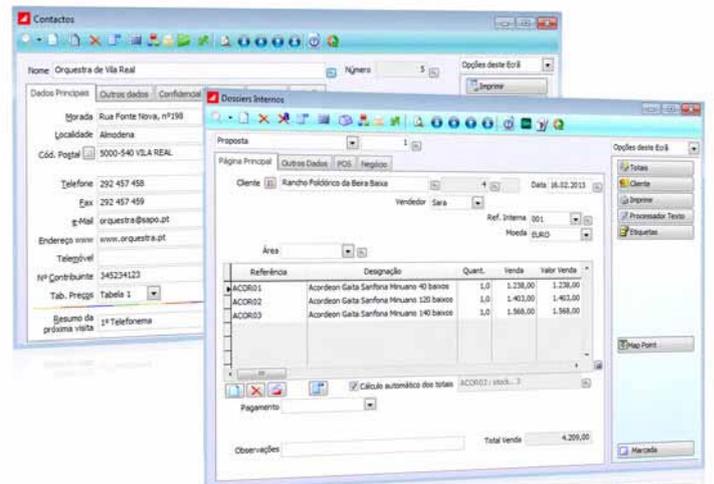
A partir do Monitor de Negócios pode:

- Visualizar e introduzir Visitas;
- Visualizar os dados dos Dossiers do negócio e introduzir dossiers novos;
- Consultar os dados dos Documentos de Faturação do Negócio e emitir novos;
- Introduzir marcações diretamente na Agenda de Marcações;
- Se possuir o módulo PHC Gestão CS visualizar as contas correntes dos Clientes;
- Se possuir o módulo PHC ControlDoc CS anexar documentos aos negócios e visualizar os emails anexados a partir do Outlook®;
- Agrupar os dados para obter uma visão mais abrangente dos negócios.



Gestão de Perspectivas de Negócio

- Pode introduzir as perspectivas de negócio que existem para cada Cliente potencial ou Cliente final como também para cada artigo. Com esta informação controla a todo o momento:
- Os negócios em aberto;
- Quais as últimas visitas dos Comerciais a estes Clientes;
- Qual a potencial necessidade de determinados artigos, entre outras informações.



Visualiza a qualquer momento que artigos ou serviços estão em perspectiva de negócio.

Ferramenta de apoio às reuniões de vendas

Para preparar uma reunião de vendas, pode obter rapidamente quais os negócios em aberto e respetivas probabilidades de fecho.

Substituição rápida de negócios entre Comerciais

Se um Comercial é substituído ou se existir uma troca de Clientes entre Comerciais, rapidamente se podem apurar todos os negócios em aberto, valores apresentados, *timings* de fecho, etc.

Apoio à Gestão de Stocks

Em artigos de valor, pode obter uma previsão, em função do *timing* de fecho e da respetiva probabilidade, de quais serão potencialmente as necessidades em termos de quantidades para os tempos mais próximos.

Não deixa esquecer um negócio em aberto

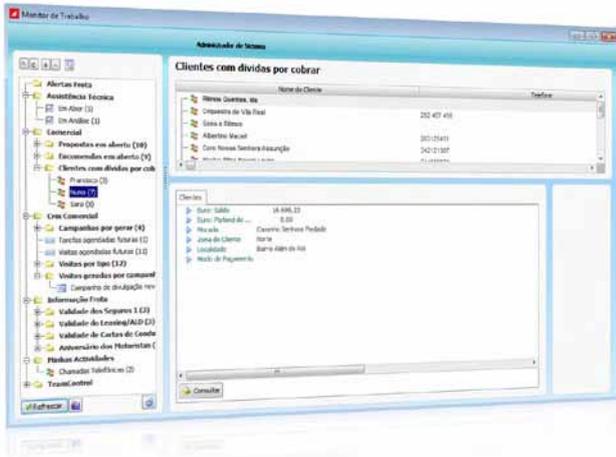
Atualmente, cada Comercial controla um número cada vez maior de negócios em aberto. Por vezes, a falta de um telefonema na hora certa faz perder o negócio. Com este sistema pode obter a qualquer momento uma lista com o nome do Cliente e respetivo telefone ou morada, de modo a fazer o follow-up da perspectiva de negócio, sem se esquecer de nenhuma.

Monitor de Trabalho

(Só disponível em PHC Advanced CS e PHC Enterprise CS) Com o Monitor de Trabalho tem a possibilidade de gerir, de forma centralizada, tudo o que tem para fazer sem ficar nada esquecido.

Neste local pode consultar as chamadas telefónicas, as correspondências, as tarefas, as faturas a aprovar, os pedidos de assistência em curso, ver as marcações na agenda. Enfim, toda a informação essencial para o desempenho do dia de trabalho.

Pode-se configurar para aparecer neste monitor, toda a informação que faz parte do dia-a-dia de trabalho do utilizador.



Emissão de Propostas e Orçamentos

Com a possibilidade que o programa lhe dá de criar os documentos internos que desejar, pode também criar uma área de propostas e orçamentos onde pode introduzir toda a informação que precisa enviar ao Cliente. Pode ainda criar vários tipos de proposta tipo, sendo assim muito rápido emitir uma nova proposta: basta copiar os dados da proposta tipo. Pode associar as propostas aos negócios para mais fácil identificação e associação ao mesmo.

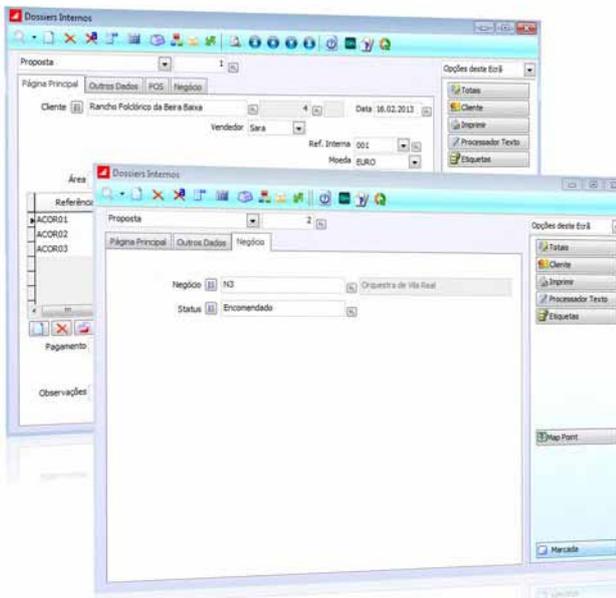


Tabela de preços com validade

Pode definir várias tabelas de preço ao longo do ano e qual a sua prioridade para que, automaticamente, sejam propostos os preços em função da respetiva data do documento.

Ficheiro de produtos com descrição e preços

Para simplificar a elaboração de propostas e orçamentos, o módulo PHC CRM Comercial CS possui um ficheiro de produtos, no qual podem ser introduzidos os produtos e serviços que a sua empresa comercializa, bem como os preços e des-

crições. Assim, basta escolher os produtos ficando a proposta automaticamente concluída.

Impressão em qualquer processador de texto

Para tornar o visual da proposta o melhor possível, pode utilizar um processador de texto ou desenhar a impressão no próprio software. O programa coloca os dados da proposta no processador de texto e o utilizador pode manipulá-los e embelezá-los como desejar!

Análise de Rentabilidade

Ao colocar os artigos na proposta, além dos preços de venda, ficam também registados os preços de custo. Assim, pode de imediato analisar a rentabilidade e verificar o lucro bruto que vai obter com a proposta.

Historial do Cliente

A proposta fica registada no historial do Cliente, o que permite saber a qualquer momento quais os preços apresentados no passado.

Respostas às questões comerciais

Onde é que a minha Força de Vendas gasta mais o seu tempo?

Com o registo das visitas, podemos a qualquer momento obter totais de visitas, tanto em número como em tempo dispendido. Assim, para uma zona, um Comercial, uma ação comercial ou mesmo um Cliente, podemos obter os totais de visitas realizadas, seus tempos, custos e receitas.

| Descrição | Duração (mins.) | % | Visitas | % | Custos | % |
|---------------|-----------------|---------------|-----------|---------------|-------------------|---------------|
| Reunión | 20 | 6,90 | 2 | 15,38 | | |
| Acompañamento | 225 | 51,72 | 8 | 61,54 | 15,00 EURO | 100,00 |
| 1ª Visita | 180 | 41,38 | 2 | 15,38 | | |
| Envío | | | 1 | 7,69 | | |
| TOTAL | 435 | 100,00 | 13 | 100,00 | 15,00 EURO | 100,00 |

Pode saber as visitas realizadas e os tempos dispendidos.

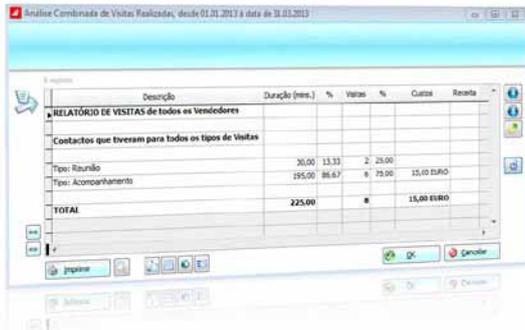
O que pensam os utilizadores do Software PHC®

“Tendo sido possível integrar os diversos processos de negócio no PHC, que, pela sua capacidade de gestão de todas as vertentes do negócio, apoiada pela disponibilização de informação em tempo real, permite tomar decisões de gestão no momento certo, foi possível eliminar redundâncias administrativas e otimizar processos, aumentando a produtividade dos recursos humanos e a eficiência comercial da empresa.”

Dr. Luís Marvanejo, Responsável dos Armazéns Marvanejo.

Quais as ações comerciais com melhores resultados?

Pode a qualquer momento saber todos os resultados de determinada ação comercial. Estes resultados podem ser analisados tanto em valor (receitas menos custos) como em quantidade (número de fechos). Com a sua experiência, vai assim poder determinar quais as ações em que obteve melhor resultado, de modo a repetir aquelas que garantem melhor rentabilidade.



Podemos analisar a qualquer momento qualquer ação comercial (i.e. um mailing, um anúncio, uma feira, uma apresentação, etc.) e saber quais foram as consequências (visitas e negócios fechados) dessa ação.

Como estão a ser conduzidos os negócios em aberto?

Para cada negócio em aberto, pode obter o nome do Cliente potencial, o número de visitas realizadas e a data da última visita. Com esta informação controla imediatamente se existe algum negócio em aberto que não recebe a atenção devida.



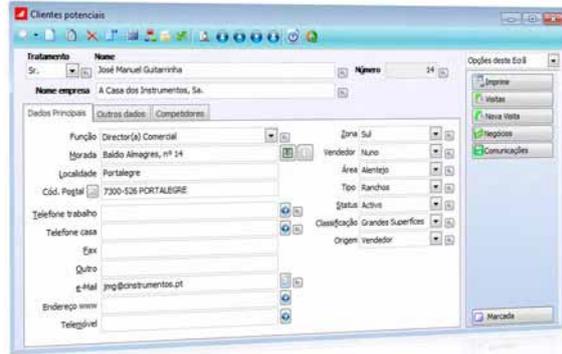
Quais os negócios em aberto e suas visitas. O objetivo é não deixar de dar a devida atenção aos negócios em aberto.

Análise da informação e relatórios de gestão

O módulo PHC CRM Comercial CS foi especialmente desenvolvido para aumentar os resultados da sua Força de Vendas. Para tal, além da gestão do dia-a-dia da atividade comercial, as análises irão fornecer ao gestor mais informação para a tomada de decisão, nomeadamente, quais as melhores ações comerciais, quais as piores, quais as propostas sem visitas, etc.

Carteira de Clientes Potenciais

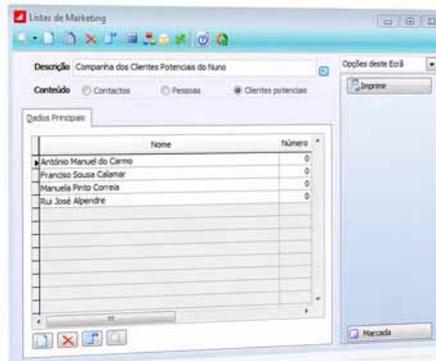
Com a utilização gradual deste software, vai construindo a sua carteira de Clientes potenciais. A sua reutilização em ações comerciais pode constituir uma excelente fonte de novos negócios. Por exemplo, no relançamento de produtos ou no lançamento de novos produtos, pode saber e enviar informação a cada Cliente potencial que alguma vez mostrou interesse naquele tipo de produto.



A qualquer momento pode consultar em detalhe a ficha dos seus clientes potenciais.

Listas de Marketing

Com as Listas de Marketing pode agrupar os seus contactos, pessoas ou Clientes potenciais para depois usar nas novas campanhas.

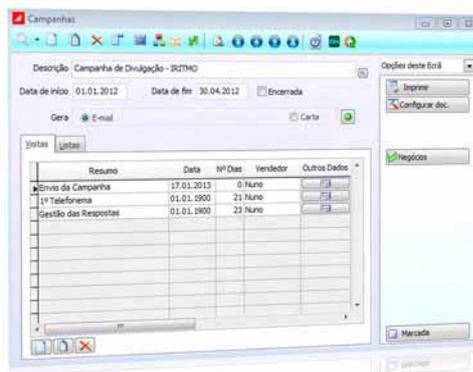


Na ficha da lista de marketing pode importar os registos da tabela de contactos, pessoas ou Clientes potenciais.

Campanhas

Esta funcionalidade permite selecionar as Listas de Marketing a utilizar na geração da Campanha, bem como definir as datas de início e fim da mesma e o respetivo plano de visitas a efetuar.

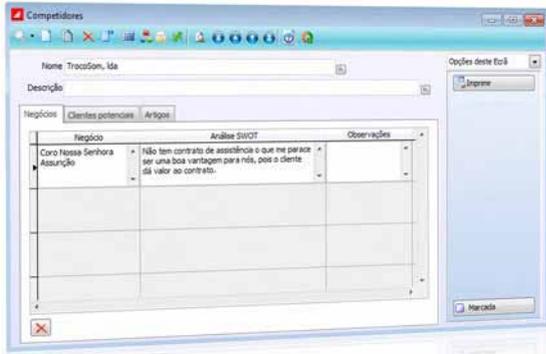
Cada campanha pode determinar o envio de sms, email, telemarketing ou carta e criar as visitas/chamadas conforme o plano definido. A partir da respetiva ficha pode visualizar os negócios que a mesma originou e abrir novos negócios. A qualquer altura pode dar a campanha como encerrada.



Podemos duplicar campanhas de anos anteriores poupando tempo na definição das listas de marketing, dados das visitas e na seleção de vendedores.

Competidores/Concorrentes

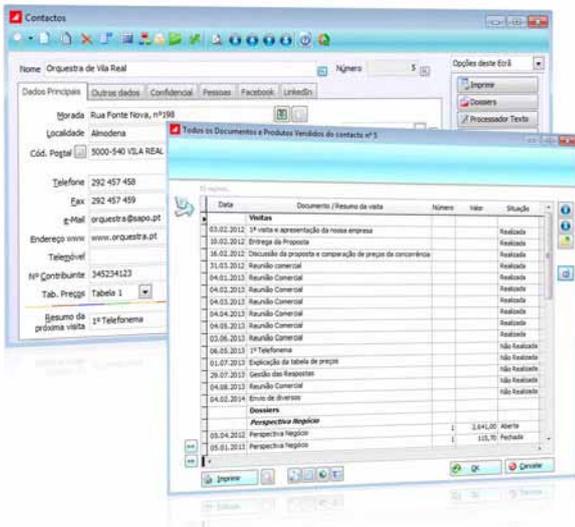
Tanto nos Negócios, Clientes potenciais como nos Artigos pode colocar informação sobre os seus concorrentes. Assim, logo na ficha de cada um pode consultar informação como uma análise SWOT ou o preço no caso dos artigos.



A partir da ficha de um competidor, pode observar os negócios, os Clientes potenciais e os artigos a que associou o mesmo.

Integração Completa

Todas as áreas do programa estão integradas entre si. Assim, a partir da ficha do contacto pode consultar, as visitas efetuadas por ele, as perspectivas de negócio em aberto, as propostas e preços enviados, os produtos vendidos, etc.



Apoio às reuniões de vendas

Se reúne com os seus Comerciais regularmente, então, nessa altura precisa de toda a informação sobre a atividade comercial do período em análise. Com este programa pode obter para essa reunião, entre datas:

- As visitas realizadas;
- As perspectivas de negócio abertas, perdidas, alteradas, etc.;
- As propostas enviadas;
- As adjudicações realizadas;
- entre muitas outras possibilidades.

Aumentar a produtividade do Comercial – Automatizar as Atividades

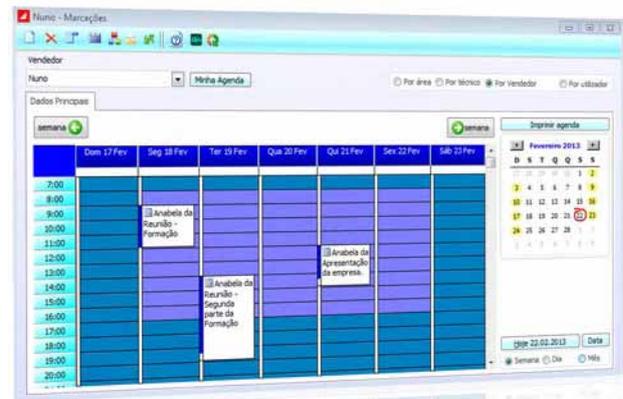
Este módulo pretende, além do controlo da área comercial, aumentar a produtividade dos Comerciais. Com este objetivo podemos, não só gerir pormenorizadamente a agenda do Comercial, como controlar as tarefas que este tem em aberto ou as chamadas telefónicas que tem para executar.

Agenda do Comercial

A agenda do Comercial pode ser alimentada por visitas agendadas ou por marcações diretas na própria agenda. Esta agenda pode ser mantida e consultada tanto pelo próprio Comercial, como por qualquer outra pessoa com acesso. Desta forma, poderemos ter marcações na agenda a pedido de Clientes ou pedidas pelo respetivo Diretor.

No entanto, é também possível determinar que cada Comercial só tenha acesso às suas próprias marcações, quer na Agenda quer no ecrã de Marcações. Se porventura existirem rotas ou circuitos constantes a serem seguidos, o software pode gerar automaticamente essas mesmas marcações, para que o Comercial possa consultar previamente o que tem para fazer.

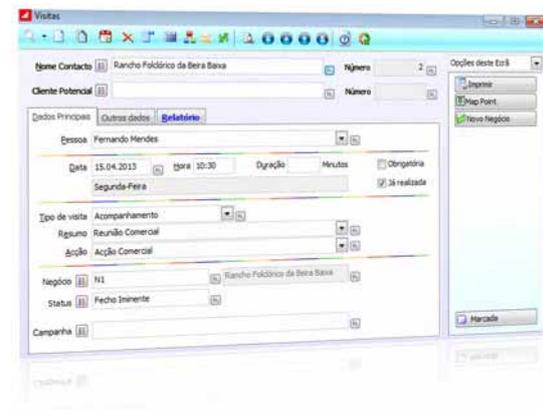
Pode visualizar e imprimir as visitas e marcações por dia ou por semana. A Agenda de Marcações controla os feriados atribuindo a esses dias uma cor diferente da dos restantes.



Pode consultar rápida e facilmente a sua agenda.

Tarefas em aberto

Existe sempre uma série de tarefas a ser executada como, por exemplo, telefonar a fazer o follow-up de um envio de proposta, preparar e enviar uma proposta, etc. Com esta funcionalidade do software, o Comercial pode registar as tarefas que tem para executar, para quem são e a data limite, podendo de seguida consultar de uma forma rápida tudo o que tem para fazer.

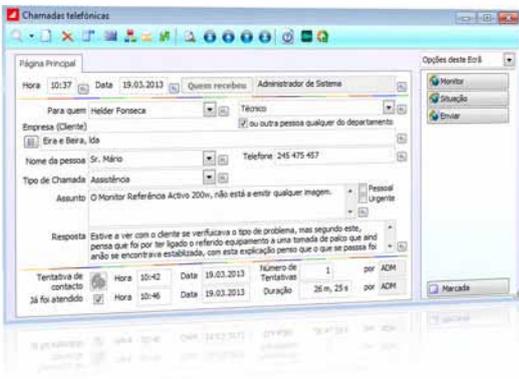


Informação necessária à atividade no terreno

Este módulo dispõe ainda de uma solução que facilita e potencia a atividade dos comerciais no terreno. O PHC Pocket CRM CS permite o acesso e a atualização fácil e remota das visitas realizadas ou agendadas, dos Clientes ou contactos, revelando-se numa ferramenta de excelência para aumentar a produtividade dos seus comerciais.

Chamadas telefónicas

Em vez de utilizar papéis, os quais com frequência se perdem, podemos usar o registo de chamadas telefónicas. Assim, sempre que um Cliente telefonar, fica registado no sistema, a data, hora e assunto. Com esta funcionalidade o Comercial pode consultar as chamadas a que não deu resposta e assim manter organizada esta área.



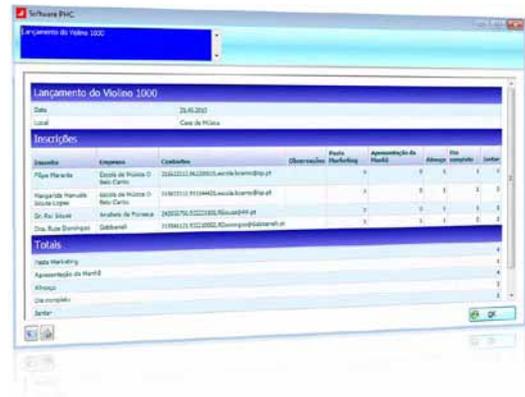
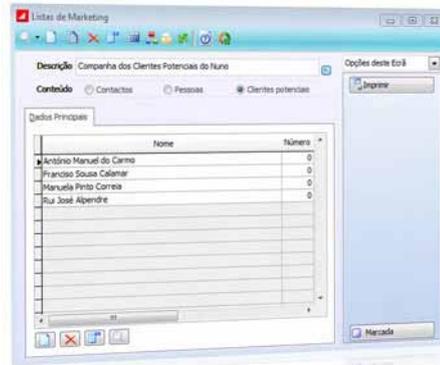
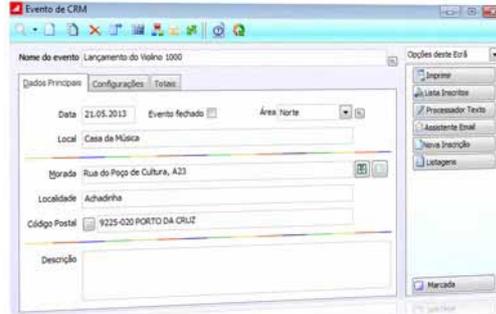
O que pensam os utilizadores do Software PHC®

“A Quinta Grande, na qualidade de Assistência Técnica Autorizada aos computadores portáteis TOSHIBA, necessita de ferramentas que permitam uma grande facilidade de adaptação, quer a novos tipos de produtos, quer à frequente implementação de novos processos. Esta maleabilidade do Software PHC®, conjugada com o enorme potencial de consulta e análise de dados, permitiu um melhor e mais versátil controlo e adaptação à dinâmica do negócio”.

Aníbal Pereira, Administrador da Quinta Grande.

Gestão de Eventos

Esta funcionalidade viabiliza uma eficaz gestão de eventos e respetivas inscrições. Possibilidade de criação de diversas características que possibilitam posteriores análises, como a criação de listagens, quem é que se encontra inscrito, quem compareceu, etc.



Dashboard PHC CRM (opcional)

Tem como objetivo contribuir para um melhor suporte à decisão e, por conseguinte, ser uma ferramenta de gestão com informação centralizada e totalmente visual de extrema importância para o decisor ou chefe de vendas. Pode conhecer a informação comercial, sem ter de consultar todos os dados individualmente, conseguindo assim identificar quais os pontos fortes da equipa de vendas e os aspetos a melhorar. Este template é disponibilizado num painel de informação constituído por várias páginas, em que cada uma representa informação de uma área contabilística distinta.

Visitas

Nesta zona a informação disponibilizada trata os elementos das visitas dos comerciais, comparando-a com a de anos anteriores. Desta forma, o responsável acompanha os comerciais junto dos seus Clientes, o que contribui de forma ativa para uma maior fidelização dos mesmos.

Simulador

A informação disponibilizada nesta página baseia-se nos dados "Produtos Vendidos" constantes da aplicação PHC. Desta forma, fornece elementos sobre as vendas efetuadas pelos comerciais, passando também pela comparação das mesmas com os anos anteriores. Com estes indicadores, o utilizador tem informação acerca da evolução das vendas, permitindo fazer comparações com outros anos, podendo ainda filtrar esses valores.

Negócios

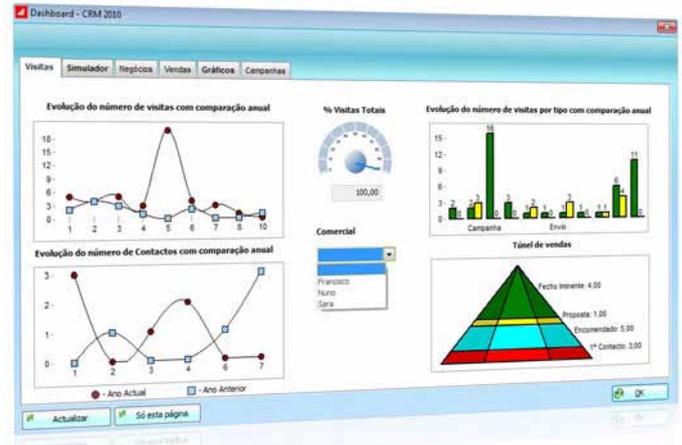
Nesta página pode observar e filtrar os dados de cada negócio, obtendo a média de dias para fecho dos mesmos, observar o valor e número total dos negócios em curso, observar uma listagem com todos os negócios não encerrados, entre outras análises possíveis.

Vendas

Aqui encontra uma análise versátil dos dados "Produtos Vendidos" da sua aplicação PHC, que pode analisar por inúmeros eixos. Além de uma leitura temporal dos mesmos, pode compará-los por marcas, modelos, tipos de produto, segmentos de mercado, etc., alterando a qualquer momento as dimensões que pretende observar.

Gráficos

Nesta zona encontra vários gráficos que lhe permitem observar como estão a decorrer as Vendas por Segmentos de Mercado, o número de Negócios em curso por mês, a Evolução das vendas nos últimos 5 anos, assim como a Média de Dias em cada status. Uma informação que pode filtrar por vendedor.



Num único monitor, tem acesso a uma série de variações que permitem analisar o atual estado da empresa.

Campanhas

Pode observar, por ano, gráficos e indicadores que lhe permitem conhecer facilmente o número de pessoas abrangidas pelas campanhas da empresa, os diferentes tipos de campanhas realizadas, a percentagem de negócios efetuados com base nas campanhas, a percentagem de propostas efetuadas com base nas campanhas e o valor potencial dos negócios baseados em campanhas.



O que pensam os utilizadores do Software PHC®

"As soluções PHC criaram uma maior autonomia operacional das filiais, permitindo obter uma informação mais objetiva e oportuna."

António Pereira, Diretor de Sistemas de Informação da CEPASA.

Dashboard CRM do Comercial

Este Dashboard, totalmente centrado na pessoa do comercial, tem como objetivo aglutinar num só local toda a informação necessária para a atividade do comercial no seu dia-a-dia. O painel apresenta graficamente a evolução das diferentes áreas de atuação do comercial, seja de contactos, negócios ou visitas. Com esta ferramenta o comercial consegue analisar as suas vendas por Marca, Zona, entre outros parâmetros, e efetuar diversas simulações baseadas nos produtos vendidos.

A página relativa aos Objetivos permite acompanhar a atividade do comercial comparando-o ao estado dos Objetivos delineados para o mesmo. O constante acompanhamento do estado dos objetivos permite, a qualquer momento, a alteração do focus e de prioridades tendo em vista o cumprimento atempado dos mesmos.

Ou seja, o PHC Dashboard CS da área Comercial é uma ferramenta de apoio que proporciona o conhecimento constante da informação vital para a atividade diária.





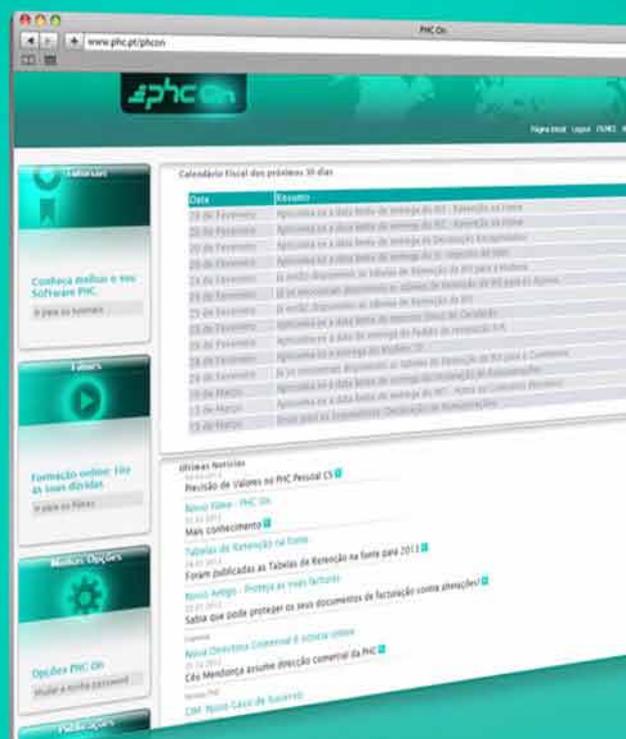
FILMES . FORMAÇÃO . DOWNLOADS . NOTÍCIAS . E MUITO MAIS

Com o **PHC On** tem o seu sistema PHC CS completamente atualizado durante o espaço de um ano. Além disso acede a funcionalidades exclusivas e a conteúdos dedicados, como por exemplo o acesso exclusivo ao portal **on.phc.pt**.

Neste portal tem acesso, 24 horas por dia, a filmes de autoformação sobre a utilização do PHC CS, informações de cada nova versão, notícias, novidades, a newsletter semanal iDirecto, a revista Directo PHC, entre outros. Tudo para o ajudar a tirar o máximo partido do seu investimento em Software PHC.

MAIS INFORMAÇÃO

phc.pt/phcon



BUSINESS
AT SPEED **PHC**

BUSINESS AT SPEED 



+134.000
CLIENTES

{ CS

+420
PARCEIROS

+130
Colaboradores

 } +1.000
UTILIZADORES

Faturação 2012 » 6,5
milhões de euros

Oportunidade x Capacidade x Velocidade = Sucesso no Negócio



Para saber tudo sobre a PHC, subscreva a "iDirecto" no sítio da internet em www.phc.pt/idirecto