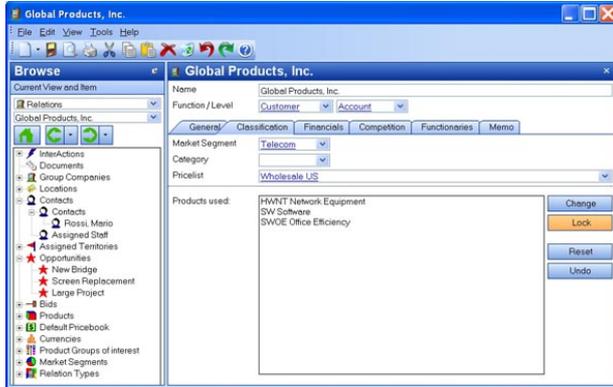


Come le richieste di performance sempre più alte nei reparti di vendita sono in aumento, così il mercato preme per servizi sempre più professionali e costanti. I flussi di comunicazione sono accelerati e le aziende devono possedere, oggi più che mai, un quadro chiaro degli sforzi di vendita in atto e di quelli in previsione. I dati sono presenti nelle mani dei venditori, tuttavia rimangono dispersi nelle relazioni, nella posta elettronica, nei fogli di calcolo e nei dischi di rete. Inoltre compilare report richiede tempo prezioso, le giuste informazioni sono difficili da trovare quando servono e i membri del team non condividono le loro conoscenze in modo efficace. Nonostante ciò, l'ultima cosa che il vostro staff vorrebbe è un altro strumento dove registrare i propri progressi.



## Focussing on your Customer

L'applicazione RapidOne CRM permette di porre al centro dell'organizzazione il cliente, su cui si proietta uno sguardo a 360 gradi, con il quale favorirete la collaborazione all'interno della vostra stessa azienda, e con il quale costruirete relazioni forti e durature con i vostri clienti.

Con RapidOne CRM si ha immediatamente accesso ad ogni accordo, comunicazione, attività, offerta e opportunità, sia storica sia pianificata. RapidOne CRM offre tutte le informazioni rilevanti – indipendentemente da chi prima di voi ha lavorato con tale compagnia o con tale contatto – e fa interagire fluidamente i dipartimenti con le aree di business.

Approfondisce la conoscenza del "acquisition profile", dei dati finanziari rilevanti, e delle attività concorrenziali.

## Seamless Enterprise Solution

RapidOne CRM è basato sulle tecnologie di RapidOne Team, unisce business intelligence con comunicazione e con la condivisione delle risorse all'interno del vostro team. Gli email sono inviati e ricevuti nella soluzione, i documenti sono condivisi grazie alla soluzione e la pianificazione del lavoro è integrata nella soluzione. Con RapidOne il vostro staff vedrà il numero di applicazioni diminuire, mentre il lavoro di squadra aumenterà. Verrà così costruita una solida piattaforma di business intelligence, accessibile a tutti coloro che ne avranno bisogno.

## Website Leads

I potenziali clienti che visitano il vostro sito sono automaticamente aggiunti ai vostri prospetti, assegnati ad un territorio e ad un venditore, e sarà immediatamente programmata l'attività appropriata.

## Opportunity Management

La gestione delle opportunità permette all'organizzazione di vendita di concludere gli affari più rapidamente, grazie a questo singolo luogo dove sono trascritte le informazioni rilevanti, controllati i progressi delle opportunità e collegate ai relativi documenti e ad InterActions.

Sviluppato per un inserimento veloce e per mantenere basse la barriera per lo staff dei venditori, permette di registrare le opportunità in una forma sommaria, che l'utente possa completare inserendo i dettagli in un secondo momento. RapidOne CRM offre funzionalità avanzate quali l'immissione di offerte multiple, la storia di queste offerte, il trattamento di multiple source e la visualizzazione dei concorrenti.

## Tracking Bids

Le offerte sono piazzate nel contesto delle opportunità, dell'assortimento dei prodotti e delle molteplici politiche dei prezzi. Inoltre aiuta l'organizzazione di vendita a quotare meglio e più velocemente i prodotti, avendo chiaro le richieste e le caratteristiche del cliente e segnalando a questo i servizi e/o i prodotti più allettanti per lui.

Le funzionalità avanzate di RapidOne CRM consentono di quotare i prodotti usando fasce quantitative, edizioni di offerte e la possibile implementazione di un sistema di controfirma prima che un'offerta possa essere emessa.

## Territory Management

Con la gestione dei territori si può facilmente definire, amministrare, analizzare e cambiare territori di vendita modellandoli sull'organizzazione reale delle vendite, indipendentemente da quanto sia complessa e quanto frequentemente evolve.

## Product Catalogue

Con RapidOne CRM si può gestire anche il più complesso catalogo di prodotti. In base alle caratteristiche principali dei prodotti si scorre il catalogo in maniera interattiva alla ricerca di un prodotto corrispondente o di un'alternativa vicina. RapidOne CRM identifica per ciascuna famiglia di prodotti le principali caratteristiche, trasformando il catalogo da un semplice elenco ad un selezionatore interattivo. Lavora con prezzari multipli, valute, prezzi fissi

o basati sulla quantità e lega tutto ciò con la documentazione di supporto, con le specifiche e con il materiale promozionale.

### Key Benefits:

- ▶ High user acceptance
- ▶ Improve customer support
- ▶ Organise team engagement
- ▶ Spot competitive threats
- ▶ Increase success rate
- ▶ Improve productivity

## Manage Growth

Aumentando la visibilità nel processo di vendita i manager possono controllare meglio la crescita professionale dei loro venditori. RapidOne CRM è la soluzione giusta per ogni azienda che desidera dotare i propri venditori e sales manager

con un'istantanea e completa visione dentro ogni prospetto, cliente, contatto e le relative attività di vendita.