



Visma SuperOffice

– tehostaa myynnin ja asiakasdialogin prosesseja

Hyvä toiminnanohjausjärjestelmä auttaa yrityksiä kustannusten hallinnassa. Hyvä myynnin ja asiakasdialogin työkalu parantaa tuottojen hallintaa.

Kattava toiminnanohjausjärjestelmä, jossa on CRM-työkalu, yksinkertaistaa ja tehostaa yrityksen myyntiä sekä asiakasdialogia. Monet manuaaliset rutiinit jäävät pois ja kustannukset alenevat samalla, kun saadaan uusia mahdollisuuksia. Jäsennelty työskentely asiakkaiden kanssa, mikä on yksi yrityksen tuottavuuden peruselementtejä, antaa tuloksia kaikilla liiketoiminnan alueilla.

Visma SuperOffice on integroitu Visma Business -ohjelmiston kanssa.

5 hyvää syytä:

- Kasvata tuottavuutta - päämäärätietoinen työskentely kannattavimpien asiakkaiden kanssa
- Tiedot hallintaan - yhteinen asiakastietokanta koko yritykselle
- Säästä aikaa - tehosta työntekoa integroimalla tiedonkulku talousosaston ja myynnin välillä
- Myy enemmän - anna myyjille työkalu, jolla he voivat tehostaa työtään
- Saavuta tuloksia lyhyellä aikavälillä - nopeasti vauhtiin matalalla käyttökynnyksellä

2 3 7	2 1 5 4 5	5 4 1 5 5 2	1 2 9
3 4 4	2 1 2 3 1	5 4 6 6 5 8	5 2 3
5 7 9	4 5 4 6 6	5 6 5 4 5 6	1 2 4
3 1 4	5 4 5 4 1	1 0 0 4 9 2	1 2 3
4 5 6	5 4 1 2 3	8 2 1 5 6 3	7 7 4
9 7 9	7 8 6 1 7	8 9 3 2 6 5	4 7 4
2 3 7		5 4 1 5 5 2	1 2 9
3 4 4		5 4 6 6 5 8	5 2 3
5 7 9		5 6 5 4 5 6	
		1 0 0 4 9 2	
		8 2 1 5 6 3	

Kasvata tuottavuutta - päämäärätietoinen työskentely kannattavimpien asiakkaiden kanssa

Kaikki tietävät, että asiakkaista täytyy huolehtia. Ja tosi asia on, että uusien asiakkaiden hankkiminen maksaa enemmän, kuin olemassa olevien asiakassuhteiden kehittäminen. Mutta kaikki eivät tiedä, kuinka pitää huolta asiakkaista tehokkaasti, järjestelmällisesti ja tuloksellisesti.

Avainsanat ovat osaaminen ja ajantasaiset luvut. Niiden avulla myyjät ja johto voivat tehdä oikeita päätelmiä siitä, mitkä asiakkaat ovat yrityksen näkökulmasta tuottavimpia ja keneen ei kannata käyttää niin paljon aikaa. Toiminnanohjausjärjestelmään integroidun työkalun avulla myyjät voivat tehdä yksinkertaisia kyselyitä myyntireskontrasta ja saada näin ajantasaista tietoa, jota voivat hyödyntää myyntityössä.

Esimerkkejä siitä, kuinka yritys voi käyttää CRM- ja toiminnanohjausjärjestelmistä saatavia tietoja:

- Asiakkaiden luokittelu ja priorisointi liikevaihdon perusteella
- Tieto laskujen ja tilauksien tilasta on aina ajan tasalla, kun työntekijä on yhteydessä asiakkaan kanssa
- Yksinkertaisempi segmentointi parantaa ristiinmyynnin tuloksia

CRM-järjestelmä antaa tietoja, joita tarvitaan päämäärätietoisessa asiakastyössä. Se sisältää myös apuvälineitä, joiden avulla päämäärät voidaan saavuttaa.

Tiedot hallintaan - yhteinen asiakastietokanta koko yritykselle

Koska asiakkaat ovat yrityksen tuottavuuden ydin, eikö ole ongelmallista, jos yritykseltä puuttuu yhteinen asiakastietokanta? Miten muuten yritys voisi saada yleiskuvan asiakkaidensa tärkeimmistä tiedoista ja hallita niitä?

Mitä tapahtuu, jos joku myyjistä lopettaa; kuka ottaa hänen asiakkaansa vastuulleen? Onko meillä kaikista asiakkaistamme samantyyppiset tiedot? Ketkä asiakkaat ovat ostaneet ja mitä tuotteita? Montako asiakasta meillä oikeastaan on? Moniko on syötetty järjestelmään useampaan kertaan? Kuinka moneen heistä ei ole otettu mitään yhteyttä viimeisen puolen vuoden aikana ja olemme vaarassa menettää heidät?

Toiminnanohjausjärjestelmään integroidun CRM-työkalun avulla yrityksellä on aina käytettävissään olennaiset asiakastiedot. Tällä tavoin yrityksen tärkeintä tulonlähdettä voidaan hallita ja ohjata niin, että yritys saavuttaa tavoitteensa.

Ajantasaisten ja helposti saatavissa olevien asiakastietojen etuja ovat:

- Samat tiedot ovat kaikkien yrityksen työntekijöiden käytettävissä
- Tiedot ovat aina ajantasaisia ja oikeita
- Hyvät analysointimahdollisuudet asiakasstrategioiden pohjaksi
- Kohderyhmälle sopivat viestit ja segmentoitu markkinointi

Säästä aikaa - tehosta työntekoa integroimalla tiedonkulkua talousosaston ja myynnin välillä

Syötetäänkö asiakastiedot useampaan kertaan ja eri järjestelmiin? Kuinka asiakastietojen muutokset ja ylläpito hoidetaan? Kuinka monta Excel-listaa kiertää myynnin ja talousosaston välillä joka vuosi ja kuinka monena eri versiona?

Toiminnanohjausjärjestelmään integroitu CRM-järjestelmä automatisoi monia manuaalisia rutiineja. Kaikki yksittäisten asiakkaiden tarjoukset, avoimet tilaukset, laskut ja tapahtumat ovat käytettävissä molemmissa järjestelmissä. Myös asiakastiedot ovat yhteisiä ja niitä voidaan syöttää sekä ylläpitää molemmissa järjestelmissä. Integroitu tiedonkulkua tekee työnkulusta tehokkaampaa; esimerkiksi potentiaaliset uudet asiakkaat voidaan helposti siirtää CRM-järjestelmästä toiminnanohjausjärjestelmään, kun näistä tulee asiakkaita.

Myy enemmän - anna myyjille työkalu, jolla he voivat tehostaa työtään

Kun myyjät työskentelevät tehokkaammin, myös myynti tehostuu. Se puolestaan vaikuttaa liikevaihtoon. Tulosten saavuttamiseksi ei kuitenkaan ole tarpeen uudistaa kaikkia myyntiosaston työprosesseja ja rutiineja. Kannattaa aloittaa jostakin pienestä muutoksesta, joka on useimpien mielestä hyödyllinen. CRM-työkalussa on monia käteviä toiminnallisuuksia, jotka helpottavat myyjien arkipäivää ja auttavat heitä myymään enemmän.

Esimerkkejä arkipäivää yksinkertaistavista apuvälineistä:

- Asiakirjamallit ovat kaikkien käytettävissä yhteisessä järjestelmässä.
- Asiakkaan historiatiedot ovat kaikkien asiakkaan kanssa työskentelevien saatavilla.
- Jokainen myyjä voi nopeasti luoda omia muistiinpanoja ja muistutuksia.
- Kaikki asiakasdokumentit ovat helposti saatavissa asiakastietonäkymästä.
- Kaikissa toiminnoissa on intuitiivinen käyttäjärajapinta, jonka käyttö on yksinkertaista.

Tuloksia lyhyellä aikavälillä - nopeasti vauhtiin matalalla käyttökynnyksellä

Työkalun hyödyntäminen työprosessien jäsentelyyn, systematisointiin ja tehostamiseen edellyttää, että yrityksen työntekijät *käyttävät* sitä. On tärkeää, että kynnys työkalun kokeilemiseen on matala. Kun toiminnot on otettu käyttöön, sekä työntekijät että johto haluavat nopeasti saavuttaa CRM-järjestelmän avulla hyötyjä. Visma SuperOfficen rajapinta on kehitetty tehostamaan myyntiorientoituneiden yritysten arkipäivää. Sitä myös parannetaan koko ajan tuhansien käyttäjien palautteiden perusteella.

Visma SuperOfficen CRM-työkalu on saanut useita palkintoja käyttäjäystävällisestä rajapinnastaan. Se on myös integroitu MS Office -työkaluihin, jotka osaltaan helpottavat asiakasrajapinnassa työskentelevien arkipäivää.

Lisätietoja
visma.fi