



XSpace

CRM – kompletna informacja o klientach



**CRM to strategia firmy,
to nie tylko technologia.**

**Xspace to klasyczny program typu
CRM stworzony przez najlepszych
programistów MCX Systems.**



**Koncepcja tworzenia XSpace
oparta jest na projektowym
podejściu do zarządzania
sprzedażą.**

**Zarządzasz firmą
lub
jesteś odpowiedzialny za sprzedaż?**

**Chciałbyś dokładniej
monitorować prace
nad projektem?**

**Rotacja pracowników
pozbawia Cię bezcennych danych
o Klientach i projektach?**

**Chcesz podejmować
lepsze i szybsze decyzje
w oparciu
o raporty i analizy?**

**Przygotowanie wartościowych
raportów i analiz zajmuje
zbyt wiele czasu?**

**Szukasz możliwości rozwoju,
ale masz ograniczony budżet?**

**Chcesz wiedzieć więcej
o swoich Klientach?**

**Poszukujesz źródła
redukcji kosztów
operacyjnych?**

**Masz zamiar wdrożyć strategię TQM lub
rozpocząć przygotowanie do
certyfikacji ISO?**

Wymagania użytkowników

System musi pomagać kadrze zarządzającej w dostarczaniu precyzyjnych informacji o planowanych przychodach oraz realizacji budżetu w projektowej sprzedaży.

System musi ułatwiać handlowcom i działom wsparcia sprzedaży monitorowanie projektów na każdym etapie ich zaawansowania.

CRM w liczbach

- **37%** wartości organizacji stanowią dane, które powinny być gromadzone w jednym miejscu.
- **600 mld USD** rocznie kosztuje amerykańskie firmy zła jakość danych.
- **80 - 90%** kosztów sprzedaży i marketingu można zaoszczędzić skupiając działania na kluczowych klientach.
- **20%** swojego czasu oszczędzają pracownicy działów serwisu, sprzedaży i marketingu używając programów typu crm.
- **0,75** wynosi wskaźnik korelacji pomiędzy aktywnością firmy z branży finansowej w zakresie wspierania klienta a deklaracjami ponownych zakupów - efektywne wspieranie klienta buduje lojalność.
- Koszty obsługi stałego, powracającego klienta są znacznie niższe niż koszty pozyskania i obsługi nowego klienta.

XSpace to profesjonalne narzędzie służące do:

- Tworzenia, zarządzania i utrzymywania bazy danych kontrahentów
- Odtworzenia historii kontaktów, sposobu prowadzenia projektów oraz wiedzy na temat działań pracowników, którzy odeszli z firmy
- Pełnego monitorowania postępów w projektach
- Zarządzania i ewidencjonowania czasu pracy w firmie
- Poprawienia komunikacji wewnętrznej w firmie
- Uporządkowania sposobu przechowywania dokumentów
- Błyskawicznego przygotowania budżetu
- Prognozowania wielkości sprzedaży
- Pracy w dowolnym miejscu - dostęp przez stronę www.

Dlaczego warto zainwestować w CRM

- **Lojalny i zadowolony klient** - system zmniejsza lukę między oczekiwaniami Klienta a działaniami firmy.

Bez względu na to czy ludzie mają do dyspozycji podobne możliwości wyboru, czy też usługi lub produkty znacznie się różniące to i tak chętniej kupują od tych, których lubią lub polubią.

- **Wysoka jakość** - wprowadzenie spójnych standardów obsługi, jednolitych procedur oraz monitorowanie prac gwarantuje jakość.
- **Większa skuteczność** - eliminowanie źródeł negatywnych doświadczeń Klienta zapewnia wyższy zwrot z inwestycji marketingowych i działań sprzedażowych.
- **Synergia i efektywność** - system umożliwia integrację działań marketingu, sprzedaży i usług do osiągnięcia wspólnych celów.

