



**ABRA<sup>®</sup>**  
**SOFTWARE**



# MODULY

1

## ZÁKLADNÍ POPIS

Pomáhá využít každou obchodní příležitost. Plánuje a řídí obchodní aktivity, eviduje důležité informace o klientech, člení zákazníky do zájmových, produktových nebo jiných skupin. Nabízí technologii „Solution Selling“, vhodnou pro správu obchodních případů, která zvyšuje produktivitu obchodních zástupců. Nabízí funkce pro jednotný systém plánování činností obchodních zástupců. K aktivitám evidovaným v modulu CRM lze připojovat libovolné doklady a naopak.

## PŘÍNOSY PRO UŽIVATELE:

- komplexní přehled a řízení obchodních příležitostí
- odhad poptávky zákazníků a budoucích tržeb
- řízení a zpětné vyhodnocení činnosti obchodních zástupců
- plánování termínů jednání se zákazníky a partnery, s možností nastavení upozornění
- přidělení obchodního případu odpovědnému řešiteli s možností definice zastupitelnosti
- integrace informací o stávajících zákaznících do jednoho místa, včetně smluv a obchodních dokumentů
- automatické oslovování cílových skupin zákazníků
- vysoká míra přizpůsobení obchodní strategii a prodávaným produktům





**ABRA<sup>®</sup>**  
**SOFTWARE**



MODULY

## FUNKCE A VLASTNOSTI

- využívá obchodní metodiky pipeline pro směřování obchodního případu k prodeji
- evidence a vyhodnocení jednotlivých kroků obchodního procesu
- evidence aktivit zákazníků nebo vlastních pracovníků
- vyhodnocení plánovaných a skutečně strávených časů na obchodních případech a jiných aktivitách
- svázání aktivit s jakýmkoliv dokladem v systému
- segmentace zákazníků a partnerů
- plánování a řízení lidských i materiálních zdrojů, s možností elektronického řízení a kontroly úkolů
- sledování časového vytížení vlastních kapacit pracovníků s upozorněním na případné kolize
- synchronizace aktivit s MS Outlook

2

Více informací naleznete na:  
[www.abra.eu/moduly/crm](http://www.abra.eu/moduly/crm)

