




O módulo PHC dCRM permite aos comerciais da sua empresa focalizar toda a actividade no cliente, aumentando a capacidade de resposta aos potenciais negócios da empresa.

PHC dCRM

Aumente o potencial da força de vendas da sua empresa ao aceder remotamente à informação comercial necessária à sua actividade

BENEFÍCIOS


- ▶ Acesso aos contactos comerciais por vendedor
- ▶ Resposta mais rápida às necessidades do cliente
- ▶ Melhorar a comunicação com um vendedor em local remoto
- ▶ Agenda do dia-a-dia do vendedor
- ▶ Elaboração de eNewsletters de uma forma fácil e rápida
- ▶ Abertura de perspectivas de negócio

SOLUÇÃO

- ▶ Introdução e consulta de contactos
- ▶ Acesso a agenda e visitas
- ▶ Introdução de relatórios
- ▶ Gestão de acções a realizar
- ▶ Consulta e introdução de dossiers internos

DESTINATÁRIOS

- ▶ Força de vendas de qualquer empresa



MaisRitmo
 Negócios Subscritores Vendedores Análises Contactos Dossiers eNewsletters Opções Supervisor
 Menu Inicial Avançadas Contactos Análise Global de Contactos Mensagens Internas Pilotes

Análise Global de Dados
 Orquestra de Vias Real - 5

Dossiers Internos

Ver: Data	Dossier	Número
2007-04-05	Perspectiva Negócio	1
2008-01-05	Perspectiva Negócio	1
2010-02-25	Perspectiva Negócio	1

Visitas

Ver: Contacto	Data	Hora	Resumo	Tipo	Realizado
Sr. João Santana	2007-02-03	10:00	1ª visita e apresentação da nossa empresa	1ª visita	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2007-02-16	14:30	Entrega da Proposta	Entrega de Proposta	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2007-02-16	17:09	Discussão da proposta e comparação de preços da concorrência	Discussão Proposta	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2007-03-31	16:00	Reunião comercial	Reunião	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2008-02-04	18:19	Reunião Comercial	Acompanhamento	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2008-03-04	18:19	Reunião Comercial	Reunião	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2008-07-01	18:59	Explicação da tabela de preços	Telefonia	<input type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2009-02-13	12:12	Acompanhamento	Acompanhamento	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2009-08-04	18:21	Reunião Comercial	Reunião	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2009-10-29	18:21	Gestão das Respostas	Reunião	<input type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2009-12-03	10:00	Reunião Comercial	Reunião	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2010-01-14	12:12	1ª visita e apresentação da nossa empresa	Acompanhamento	<input checked="" type="checkbox"/>
Sr. João Santana	2010-02-27	12:12	1ª visita e apresentação da nossa empresa	Acompanhamento	<input checked="" type="checkbox"/>

phcdigital



Com esta aplicação o comercial pode aceder a informações importantes que permitem gerir eficazmente a sua actividade no exterior.

- ▶ Controlo total da informação comercial relacionada com cada contacto;
- ▶ Introdução e consulta de visitas e tarefas;
- ▶ Gestão de visitas e tarefas realizadas ou a realizar com o contacto;
- ▶ Consulta e introdução de perspectivas, propostas e encomendas do contacto, ou outros dossiers configurados para o efeito;
- ▶ Gestão de marcações na agenda de cada comercial;
- ▶ Consultar as pessoas que fazem parte de um contacto;
- ▶ Introdução de relatórios de visitas;
- ▶ Consulta rápida de informação sobre um contacto;
- ▶ Gestão de negócios perspectivados e efectivos;
- ▶ Consultar as comunicações efectuadas com o contacto e com as respectivas pessoas.

Quem não aparece, é esquecido!

Os Clientes de uma empresa não se encontram dentro das instalações e a relação com os mesmos não se desenvolve só através do contacto telefónico. Nos nossos dias, a força de vendas de uma empresa tem que gerir com profissionalismo e rigor a carteira de Clientes, por forma a gerar mais negócio, quer seja no exterior ou interior da organização.

Para isso a empresa tem de apostar, tem de investir, tem de acompanhar os novos tempos. Nos dias que correm as forças de vendas estão preparadas para lidar com as situações no terreno, e já não é necessário voltar ao local de trabalho para inserir ou visualizar as novidades inerentes à actividade profissional.

Com uma ferramenta de CRM que actue em local remoto, a empresa vai fornecer aos seus comerciais toda a informação necessária para aumentar a produtividade e desempenho da actividade no terreno. Assim as oportunidades de negócio surgem de uma forma mais rápida, o que significa mais visitas e mais oportunidades de negócio.

Pretende gerir contactos, perspectivas de negócio e o dia-a-dia da força de vendas via Internet?

O mercado alvo desta aplicação é caracterizado por empresas com comerciais deslocados ou com actividade demorada no exterior da empresa.

Contactos

Com o PHC dCRM o comercial tem a possibilidade de controlar e gerir em local remoto todos os contactos e negócios da sua carteira de Clientes, incluindo:

- ▶ Consultar toda a informação sobre cada contacto e a partir da sua ficha agendar uma nova visita ou observar quais as que já foram realizadas, que produtos foram adquiridos, consultar dossiers e analisar um histórico de acontecimentos;
- ▶ Pesquisar de forma rápida, um contacto por nome ou parte de um nome;



O Responsável pela força de vendas da empresa pode pesquisar via Internet quantas visitas é que foram feitas ao mesmo Cliente.

- ▶ Consultar as pessoas que fazem parte de um contacto e saber entre outras informações qual a sua função, o seu número interno, etc.;
- ▶ Consultar todas as comunicações com as Pessoas dos Contactos;
- ▶ Controlar acções mais urgentes ou aquelas que se devem desenvolver a médio prazo;
- ▶ Definir uma listagem de visitas;
- ▶ Consultar os Negócios em aberto do contacto e introduzir novos negócios;
- ▶ Consultar as comunicações com o Contacto.

Com este sistema é possível partilhar a informação de uma determinada conta. Deste modo, qualquer que seja o comercial ou responsável da empresa, pode saber a todo o momento os assuntos que foram e estão a ser tratados com cada contacto.

Produtos Vendidos

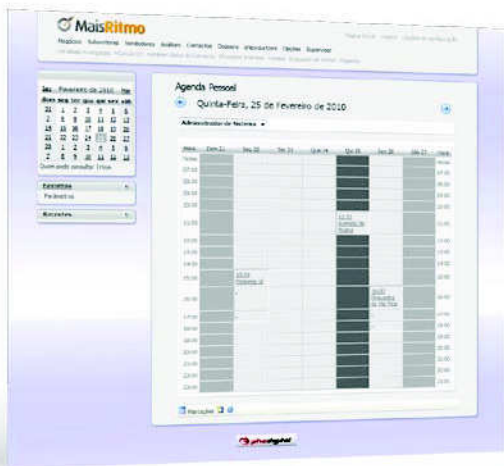
Através da área de Produtos Vendidos, é possível obter informações sobre quais os artigos vendidos a determinado cliente e qual o documento que deu origem à venda.

Agenda

As actividades agendadas pelo comercial já podem ser controladas fora do posto de trabalho. Assim, com esta aplicação é possível:

- ▶ Visualizar a agenda do comercial com uma base semanal;
- ▶ Introduzir marcações a partir da agenda;
- ▶ Consultar quais são as visitas agendadas, a que horas e em que local;
- ▶ Introduzir um relatório de visitas a partir de um local com acesso à Internet e que fica imediatamente disponível para o gestor comercial.

Desta forma, o utilizador deste sistema tem maior apoio no que diz respeito às suas acções diárias e respectivas prioridades, aumentando a sua eficácia comercial no dia-a-dia.



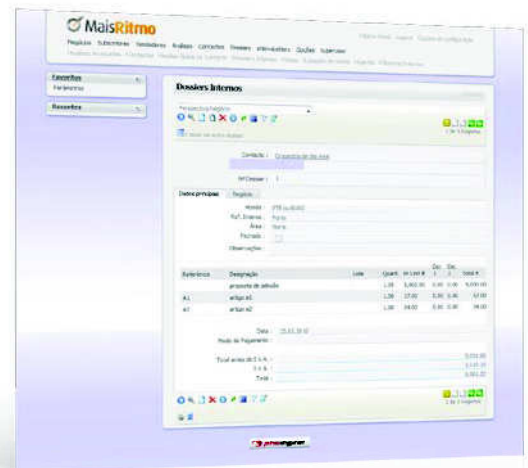
De uma forma rápida o comercial tem acesso a um calendário que lhe permite visualizar toda a sua agenda pessoal.

Dossiers

Por utilizar um sistema de dossiers internos, os quais podem ser definidos e configurados pelo utilizador, o sistema permite a introdução de diversos tipos de documentos, o que facilita a organização da área comercial de qualquer empresa, como por exemplo:

- ▶ Perspectivas de negócio;
- ▶ Requisição interna de material;
- ▶ Pedido de envio de proposta;
- ▶ Orçamentos;
- ▶ Ou outro tipo de documento que exista internamente e que seja necessário introduzir, alterar e/ou consultar via Internet, pelo utilizador.

Os dossiers internos podem ser associados a Negócios do contacto, permitindo a actualização automática do respectivo status a partir do próprio dossier.



Envio de uma proposta via Internet.

Vendedores

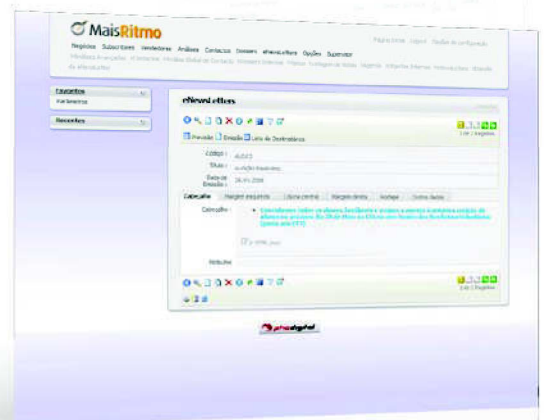
Com o PHC dCRM é possível aceder a uma listagem com os nomes dos comerciais da empresa, visualizar em pormenor os seus dados pessoais e profissionais; qual a sua área de actuação; definir se o utilizador é supervisor e se tem acessos para controlar as áreas de contactos e visitas de outros comerciais.

eNewsletter

A aplicação PHC dCRM inclui uma ferramenta de fácil e rápida construção de eNewsletters. Através de uma linguagem em html, já pode criar os mais diversos conteúdos comerciais (Promoções, anúncios, novos produtos, etc.) e dar a conhecer os mesmos a toda a carteira de clientes. Este novo veículo de comunicação dá-lhe a possibilidade de:

- ▶ Construir uma listagem de destinatários para quem vai enviar a eNewsletter, assim, pode optar por enviar informações/conteúdos diferentes conforme a zona de actuação;
- ▶ Compor a eNewsletter de forma absolutamente personalizada;
- ▶ Colocar imagens, links para filmes e para publicidade, etc.

Com o envio de uma eNewsletter está a criar uma ponte de comunicação, está a aproximar e a criar um laço muito forte entre o cliente e a empresa.



Nunca foi tão fácil construir e enviar uma eNewsletter para os seus clientes.

Negócios

A aplicação PHC dCRM dispõe de uma ferramenta que permite a gestão total dos Negócios da sua empresa.

Através deste ecrã pode consultar e acompanhar o circuito de cada perspectiva de negócio ou negócio efectivo.

Todos os documentos e visitas podem ficar agora ligados ao negócio respectivo permitindo a actualização automática do Status do mesmo. A correcta identificação e associação das actividades e documentos aos negócios permitem criar análises que ajudem a determinar o sucesso das estratégias comerciais adoptadas, tempos médios de fecho de negócio, etc.



Veja o que alguns utilizadores pensam do Software PHC®

Segundo **Paulo Vieira, Executivo da Assibeta**, o Software PHC® “é extraordinariamente simples de utilizar, com um interface gráfico simples e agradável, o que simplificou significativamente o processo de adaptação ao mesmo”.

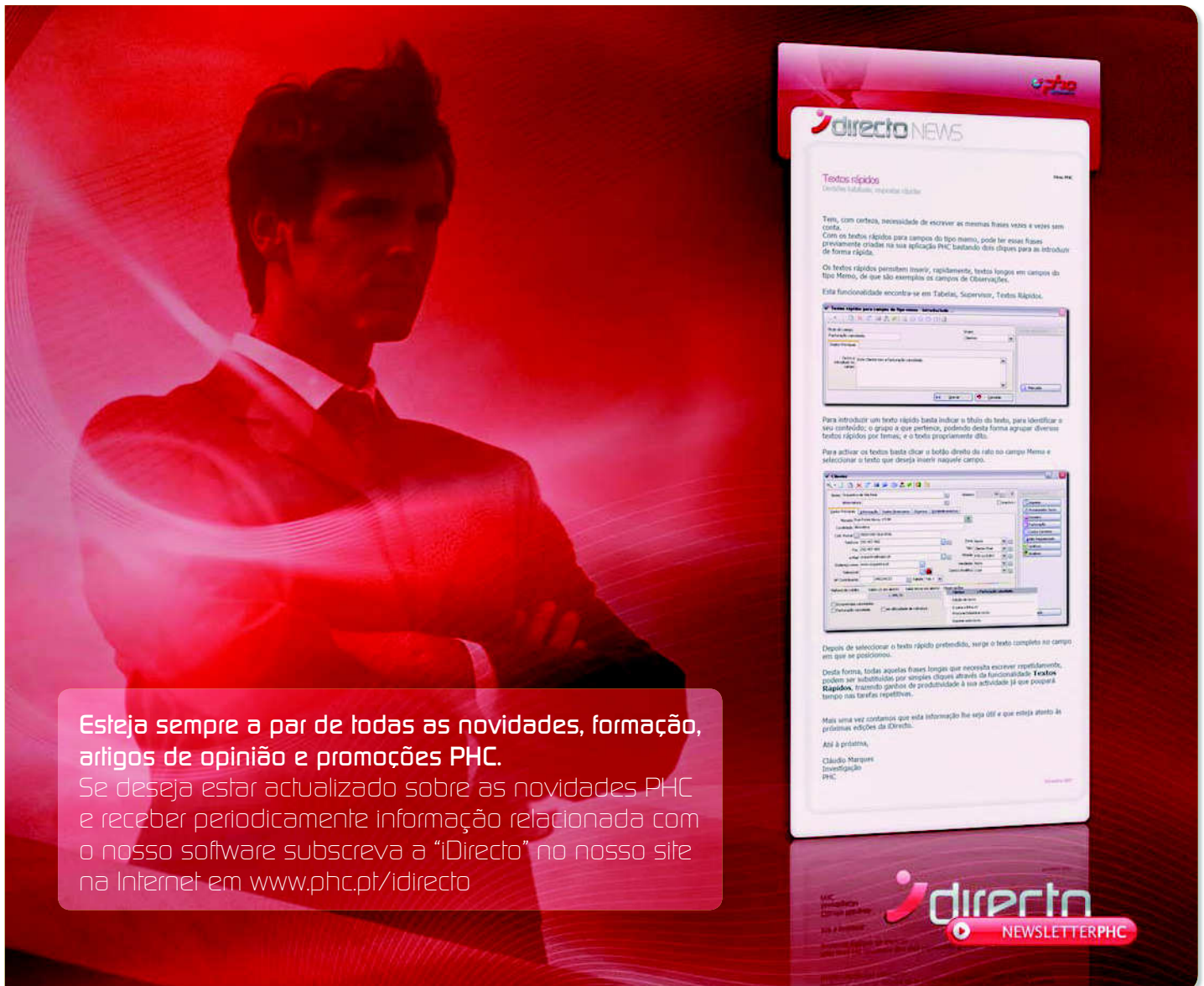
António Pereira, Director de Sistemas de Informação da CEPSPA realçou que as soluções PHC: “criaram uma maior autonomia operacional das filiais, permitindo obter uma informação mais objectiva e oportuna.”

De acordo com **Dinis Pires, responsável do Convento do Espinho**, com o Software PHC® “conseguiu-se automatizar todos os processos internos da organização, obtendo assim uma maior produtividade da parte dos utilizadores e conseqüentemente ganhos de eficiência de toda a estrutura, com vantagens acrescidas para os nossos clientes”.

Aníbal Pereira, Administrador da Quinta Grande, revelou que “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”.

Dr. Luís Marvanejo, Responsável dos Armazéns Marvanejo, disse que “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.”



Esteja sempre a par de todas as novidades, formação, artigos de opinião e promoções PHC.
Se deseja estar actualizado sobre as novidades PHC e receber periodicamente informação relacionada com o nosso software subscreva a “iDirecto” no nosso site na Internet em www.phc.pt/idirecto

directo NEWS
 Textos rápidos
 Utilização habitual, rápida e fácil
 Tem, com certeza, necessidade de escrever as mesmas frases vezes e vezes sem conta.
 Com os textos rápidos para campos do tipo Memo, pode ler essas frases previamente criadas na sua aplicação PHC bastando dar alguns cliques para as introduzir de forma rápida.
 Os textos rápidos permitem inserir, rapidamente, texto longo em campos do tipo Memo, de que são exemplos os campos de Observações.
 Esta funcionalidade encontra-se em Tabelas, Supervisor, Textos Rápidos.
 Para introduzir um texto rápido basta indicar o título do texto, para identificar o seu conteúdo; o grupo a que pertence, podendo desta forma agrupar diversos textos rápidos por temas, e o botão propriamente dito.
 Para activar os textos basta clicar o botão direito do rato no campo Memo e seleccionar o texto que deseja inserir naquele campo.
 Depois de seleccionar o texto rápido pretendido, surge o texto completo no campo em que se posicionou.
 Desta forma, todas aquelas frases longas que necessita escrever repetidamente, podem ser substituídas por simples cliques através da funcionalidade Textos Rápidos, trazendo ganhos de produtividade à sua actividade já que poupará tempo nas tarefas repetitivas.
 Mais uma vez confirmamos que esta informação lhe seja útil e que esteja atento às próximas edições da iDirecto.
 Até à próxima,
 Cláudio Marques
 Investigação
 PHC

directo NEWSLETTERPHC

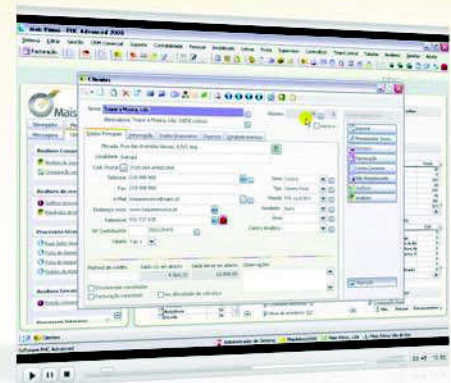



VANTAGEM GARANTIDA PHC

FILMES . FORMAÇÃO . DOWNLOADS . NOTÍCIAS . E MUITO MAIS

Com o **Vantagem Garantida PHC** tem o software actualizado durante três anos, conhece as suas obrigações legais no Calendário PHC e obtém acesso privilegiado a conteúdos no site vantagem.phc.pt.

Desde **filmes de auto-formação** sobre a utilização do Software PHC® às novidades a cada nova versão, neste espaço consulta, ainda, as notícias, novidades e todos os números da newsletter iDirecto, **informações que o vão ajudar a tirar o máximo partido das suas aplicações de gestão.**



<http://vantagem.phc.pt>


 PHC
 Software

Excelência Nacional

Diferenças para outras aplicações PHC

Este módulo é diferente das restantes aplicações PHC para Windows, ou seja, não tem 100% das funcionalidades que estão disponíveis para o sistema base. Como tal, antes de adquirir deve analisar pormenorizadamente se o módulo permite executar as operações que, neste momento a sua aplicação central eventualmente já executa.

Solução Interna

O módulo PHC dCRM é uma aplicação com informação interna da empresa, que só pode ser acedido por utilizadores/colaboradores pertencentes à mesma. Ao aceder à Internet é solicitado ao utilizador o Nome do Login e a Password.

O Software PHC® é uma ferramenta imprescindível na gestão diária de uma empresa. Trata-se de um software cuidadosamente estudado por utilizadores reais e desenvolvido segundo os seus conselhos, conjuntamente com a nossa experiência acumulada desde 1989.

Todo o seu modo de funcionamento está orientado para melhorar a actuação das Empresas, aumentando a produtividade dos colaboradores, minimizando os tempos improdutos e facilitando assim as tarefas rotineiras.

Se tem a preocupação com a redução de custos da sua empresa, com

a análise de rendibilidade da mesma e com o aumento da eficácia das várias áreas, então deseja com certeza vir a ser um dos muitos utilizadores do Software PHC®.

Este documento tem como objectivo descrever as funcionalidades do software. Em virtude da sua constante evolução, é possível que as funcionalidades aqui descritas não se mantenham no mesmo formato. Se considerar vital alguma funcionalidade em particular, verifique na Demonstração do Software se a mesma corresponde ao que necessita.

Para mais informação

Para saber mais sobre este módulo pode consultar o portal PHC em www.phc.pt

Quem é a PHC

A PHC é uma empresa 100% Nacional, nascida em 1989 e totalmente dedicada a aumentar a produtividade das empresas ambiciosas e inovadoras.

Possuímos uma rede de 348 Parceiros certificados e 111 colaboradores em Lisboa, Porto, Madrid e Maputo. O Software PHC® é utilizado em mais de 23.600 organizações, por mais de 110.000 utilizadores.