



WEB CRM ONE 2.0

INTELLIGENT & SOCIAL BUSINESS SYSTEM

SAP® Certified
SAP Business One Integration

Customer Relationship Management e Sales Force Automation per SAP® Business One

La nuova era del CRM: "Intelligent" per analizzare ed agire quando e dove si vuole. "Social" per interagire con i propri clienti anche tramite i Social Network più diffusi.

WEB CRM ONE 2.0 è il primo prodotto italiano ad ottenere la certificazione SAP per l'integrazione con SAP Business One. E' una soluzione di facile utilizzo e flessibile per gestire la vostra organizzazione commerciale, fornendo gli strumenti ai vostri team di vendite e marketing per aumentarne la produttività, cercare nuovi clienti, chiudere vendite in tempi brevi e costruire profitabili relazioni con i propri clienti attraverso tutti i canali, compresi i Social network. WEB CRM ONE 2.0 si basa su un'architettura Web, per permetterne l'utilizzo sia in ambiente interno (intranet) che esterno (extranet). Vi consente di lavorare ovunque voi siate, fuori sede o in ufficio. Avrete sempre informazioni aggiornate su clienti e prodotti grazie ad una connessione diretta con il database aziendale basata sul protocollo *https* per garantirne la massima sicurezza. WEB CRM ONE 2.0 consente di creare ricerche personalizzate per effettuare analisi e dashboard che rivoluziona il vostro modo di gestire business. Tutto ciò rende WEB CRM ONE 2.0 il primo **Intelligent & Social Business System** per SAP® Business One.

VANTAGGI

- ❖ Completa integrazione con *SAP Business One* per garantire, a voi e al personale della vostra azienda, informazioni sempre aggiornate in tempo reale.
- ❖ Inserimento e aggiornamento dei dati clienti, creazione di offerte e ordini di vendita, gestione delle attività e monitoraggio delle opportunità in corso ovunque voi siate attraverso una semplice connessione remota.
- ❖ Aiuta a trovare nuovi contatti e partecipare alle conversazioni nei più diffusi Social Network creando nuove vie di comunicazione
- ❖ Gestione del budget di vendita per singolo agente basato su clienti e/o articoli..
- ❖ Integrazione del processo di workflow definito in *SAP Business One* per l'approvazione dei documenti.
- ❖ Gestione delle campagne promozionali e delle attività di marketing collegate direttamente al processo di vendita.
- ❖ Georeferenziazione attraverso l'integrazione con *Google Maps* per visualizzare indirizzi di clienti e/o appuntamenti e calcolare ed ottimizzare il percorso delle visite.
- ❖ Grazie al potente strumento SuperQuery è possibile creare ricerche personalizzate ampliando e rivoluzionando l'accesso ai vostri dati.



A CHI SI RIVOLGE

- ❖ Ai manager e ai responsabili di vendita per avere sempre sotto controllo l'attività della loro forza vendita, per monitorare costantemente l'evoluzione delle opportunità aziendali e per valutare il raggiungimento degli obiettivi assegnati ai singoli agenti, addetti alle vendite e/o aree commerciali.
- ❖ Agli agenti e agli addetti alle vendite per gestire tutte le informazioni relative a clienti e potenziali clienti anche quando sono fuori ufficio; per avere sempre una visione aggiornata sulla situazione dei propri clienti visualizzando le partite aperte e quelle scadute; per monitorare l'andamento delle loro trattative commerciali a partire dal primo contatto fino ad arrivare all'ordine finale; per generare documenti direttamente online; per pianificare le attività e per monitorare il raggiungimento dei loro obiettivi commerciali.
- ❖ Al team di marketing per inserire e gestire le campagne promozionali webmail e tenere sempre aggiornati i clienti e i partners su iniziative commerciali, sconti e lancio di nuovi prodotti o servizi.

PERCHE'

- ❖ Migliora la comunicazione rendendo più semplice la condivisione e la gestione dei dati aziendali.
- ❖ Permette di rendere più efficienti ed efficaci la forza vendita ed il team di marketing ottimizzando così i risultati commerciali.
- ❖ Non necessita di duplicazione dei dati perché si interfaccia direttamente con il database aziendale attraverso una connessione sicura.
- ❖ E' accessibile da qualsiasi parte del mondo attraverso un qualsiasi browser Web.
- ❖ Completamente scalabile consente alla soluzione di crescere con le dimensioni del business e delle esigenze aziendali.
- ❖ Consente di tenere traccia di tutte le attività e di tutte le relazioni presenti sui Social Network più diffusi e condividerle con tutto il team commerciale.
- ❖ Costruire liste personalizzate su ogni tipologia di dato per individuare le informazioni d'interesse in modo semplice e intuitivo ed effettuare su di esse azioni immediate.

COME

- ❖ Attraverso un'interfaccia web per permettervi di lavorare ovunque voi siate, fuori sede o in ufficio.
- ❖ Con modalità e funzionalità innovative, veloci, semplici ed affidabili e con un'interfaccia user-friendly, quindi facile ed intuitiva.
- ❖ Garantendo la sicurezza e la riservatezza dei dati aziendali grazie all'utilizzo del protocollo *https* e attraverso la gestione degli accessi e la visualizzazione delle informazioni in base ai permessi accordati.
- ❖ Estendo e rendendo ancora più potente SAP Business One grazie alle innovazioni introdotte nel primo Intelligent & Social Business System.

Tecnologia

- ✓ Interamente Web-based e 100% Java
- ✓ Gestione accessi e visualizzazione delle informazioni in base ai permessi accordati
- ✓ Completamente scalabile grazie alla tecnologia XML
- ✓ Interfaccia grafica user-friendly e veloce grazie all'utilizzo di tecniche AJAX, JSF, Jasper Report
- ✓ Supportati i maggiori application server (JBoss, WebSphere, Tomcat)
- ✓ Integrazione verso i più diffusi Social Network grazie alla innovativa tecnologia RTS Social Media Service



SAP Business One

PARTNERSHIP

RUN TIME Solutions si avvale di importanti partnership per la realizzazione di soluzioni di successo per l'impresa:

