



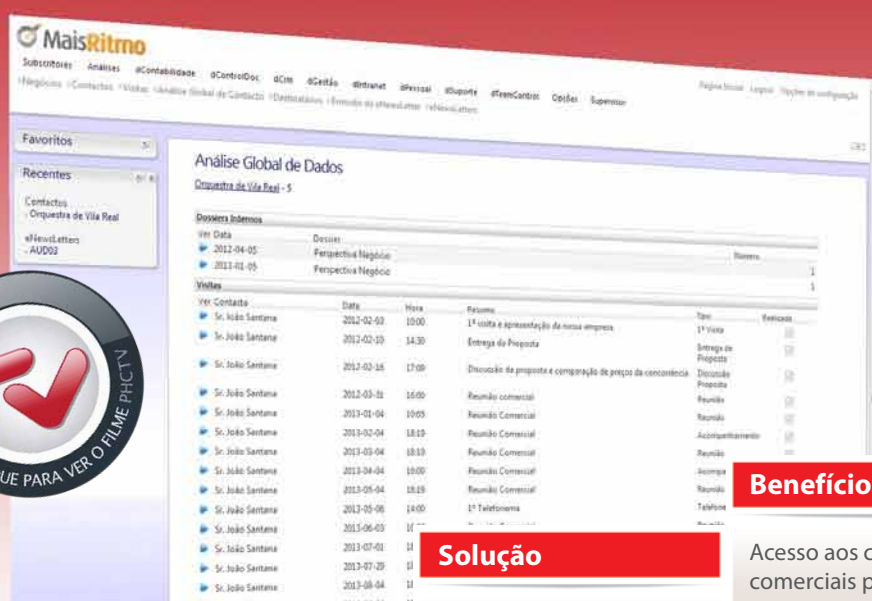
**BUSINESS
AT SPEED**

PHC dCRM

O aumento da força de vendas da empresa

O enfoque total na atividade do cliente, através do acesso remoto à informação comercial, aumentando assim a capacidade de resposta aos potenciais negócios da empresa.

Visite www.phc.pt



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



Destinatários

Força de vendas de qualquer empresa

Solução

Introdução e consulta de contactos
Acesso à agenda e às visitas
Introdução de relatórios
Gestão de ações a realizar
Consulta e introdução de dossiers internos

Benefícios

Acesso aos contactos comerciais por vendedor
Resposta mais rápida às necessidades do cliente
Melhora da comunicação com um vendedor em local remoto
Agenda do dia-a-dia do vendedor



Principais funcionalidades

- 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.
- Consulta das pessoas que fazem parte de um contacto.
- Introdução de relatórios de visitas.
- Consulta rápida de informação sobre um contacto.
- Gestão de negócios perspectivados e efetivos.
- Consulta das comunicações efetuadas com o contato e com as respetivas 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 no 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 atividade profissional.

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

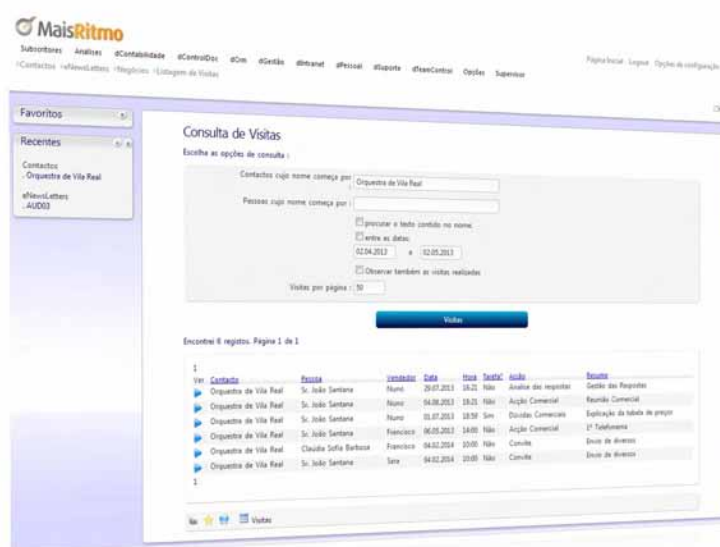
Pretende gerir contactos, perspectivas de negócio e o dia-a-dia da força de vendas via Internet?

O mercado alvo desta aplicação é caracterizado por empresas com comerciais deslocados ou com atividade 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 as que já foram realizadas; consultar os produtos que foram adquiridos; consultar dossiers e analisar um histórico de acontecimentos;
- Pesquisar, de forma rápida, um contacto por nome ou parte de um nome;
- Consultar as pessoas que fazem parte de um contacto e saber, entre outras informações, a sua função, o seu número interno, etc.;
- Consultar todas as comunicações com as pessoas dos contactos;
- Controlar as ações mais urgentes ou as 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.



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

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 que estão a ser tratados com cada contacto.

Produtos Vendidos

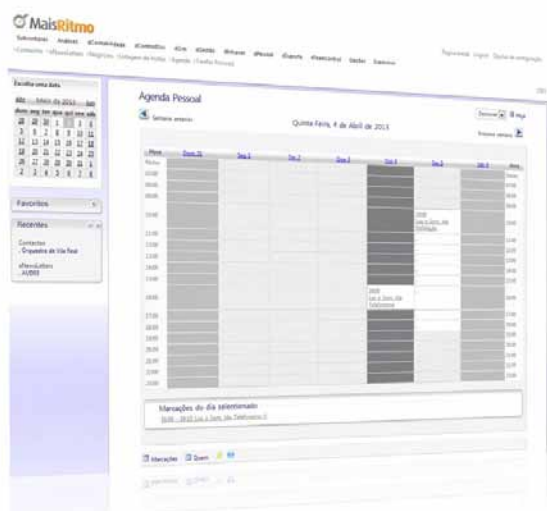
Através da área de Produtos Vendidos, é possível obter informações sobre os artigos vendidos a determinado cliente e o documento que deu origem à venda.

Agenda

As atividades 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 as visitas agendadas, a respetiva hora e local;
- Introduzir um relatório de visitas a partir de um local com acesso à Internet, o qual fica imediatamente disponível para o gestor comercial.

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



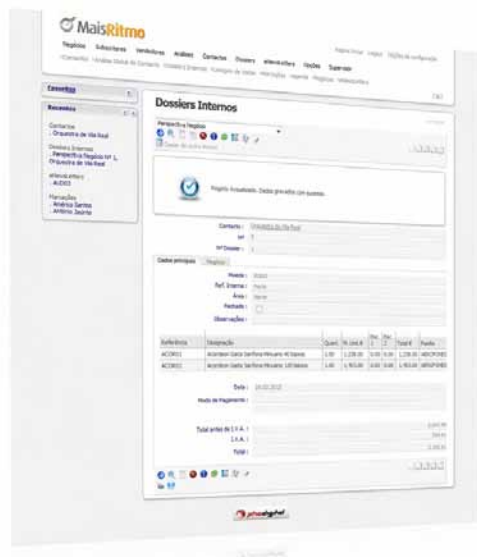
De uma forma rápida o comercial tem acesso a um calendário que lhe permite visualizar toda a sua agenda pessoal.

Dossiers

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

- Perspetivas 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 atualização automática do respetivo status a partir do próprio dossier.



Envio de uma proposta via Internet.

Vendedores

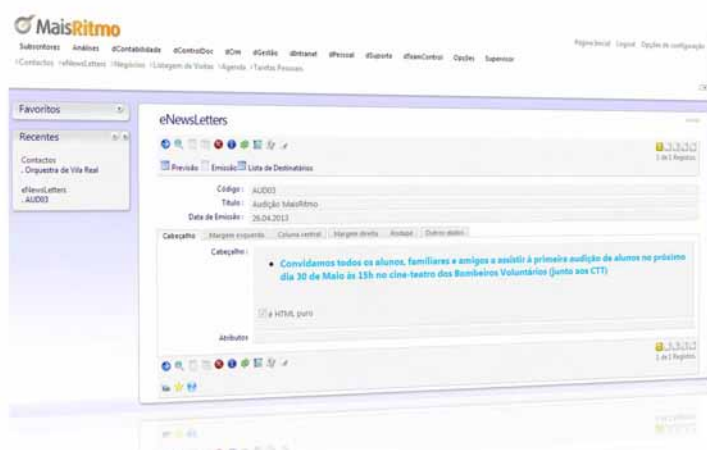
Com o PHC dCRM é possível aceder a uma listagem com os nomes dos comerciais da empresa, visualizar em pormenor os seus dados pessoais e profissionais, qual a sua área de atuação, definir se o utilizador é supervisor e se tem acessos para controlar as áreas de contactos e visitas de outros comerciais.

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 e, assim, poder optar por enviar informações/conteúdos diferentes conforme a zona de atuação;
- 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.

O que pensam os utilizadores do Software PHC®

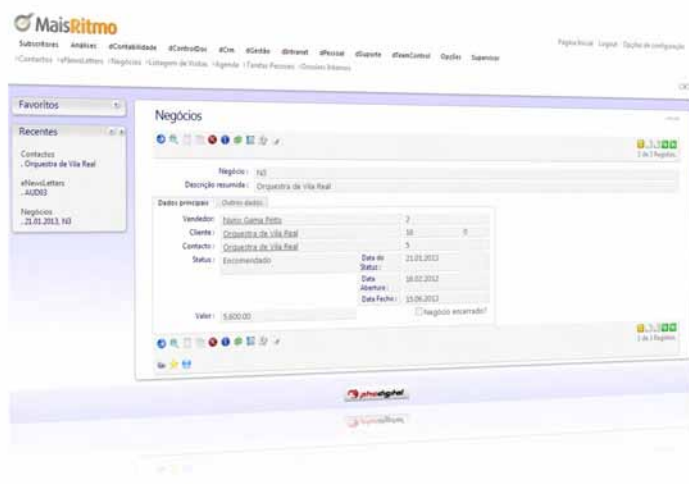
"Com o Software PHC® conseguiu-se automatizar todos os processos internos da organização, obtendo assim uma maior produtividade da parte dos utilizadores e consequentemente ganhos de eficiência de toda a estrutura, com vantagens acrescidas para os nossos clientes".

Dinis Pires, responsável do Convento do Espinho.

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 efetivo.

Todos os documentos e visitas podem ficar agora ligados ao negócio respetivo, permitindo a atualização automática do *status* do mesmo. A correta identificação e associação das atividades e documentos aos negócios, permite criar análises que ajudam a determinar o sucesso das estratégias comerciais adotadas, tempos médios de fecho de negócio, etc.



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 o adquirir deve analisar pormenorizadamente se este permite executar as operações que, neste momento, a sua aplicação central eventualmente já executa.

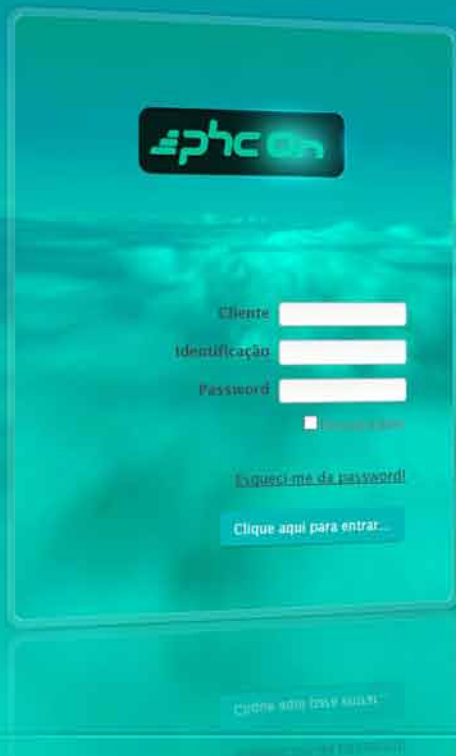
Solução Interna

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 que pensam os utilizadores do Software PHC®

“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”.

Aníbal Pereira, Administrador da Quinta Grande.



PHC On

PHC On

Nome do Cliente

Identificação

Password

☐ Lembrar dados

[Esqueci-me da password!](#)

[Clique aqui para entrar...](#)

[Clique aqui para voltar...](#)



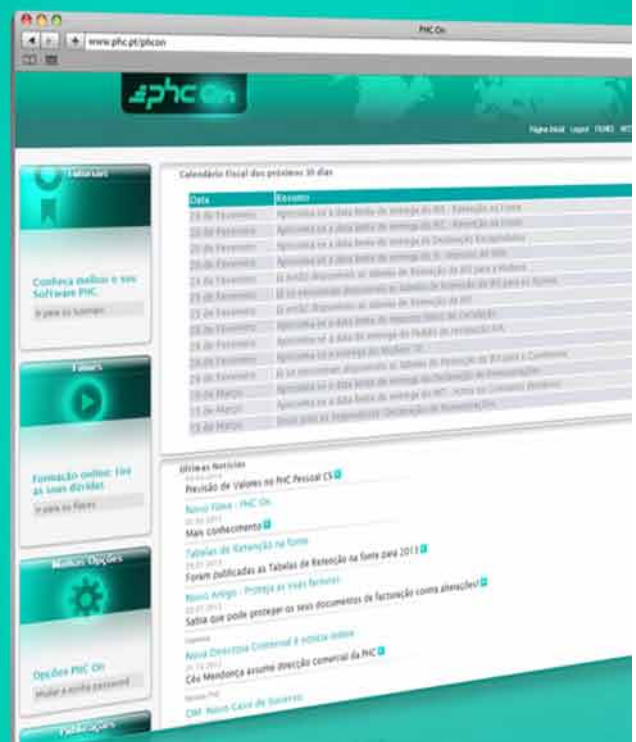
FILMES • FORMAÇÃO • DOWNLOADS • NOTÍCIAS • E MUITO MAIS

Com o **PHC On** tem o seu sistema PHC CS completamente atualizado durante o espaço de um ano. Além disso acede a funcionalidades exclusivas e a conteúdos dedicados, como por exemplo o acesso exclusivo ao portal **on.phc.pt**.

Neste portal tem acesso, 24 horas por dia, a filmes de autoformação sobre a utilização do PHC CS, informações de cada nova versão, notícias, novidades, a newsletter semanal iDirecto, a revista Directo PHC, entre outros. Tudo para o ajudar a tirar o máximo partido do seu investimento em Software PHC.

MAIS INFORMAÇÃO

phc.pt/phcon



BUSINESS
AT SPEED **PHC**

BUSINESS
AT SPEED **phc**

Porto

Madrid

Lisboa

Maputo

Luanda

+134.000

CLIENTES

{ CS

+420

PARCEIROS

+130
Colaboradores

**PHC[®]
FX**

+1.000

UTILIZADORES

Faturação
2012

» 6,5

milhões de euros

Oportunidade x Capacidade x Velocidade = Sucesso no Negócio



Para saber tudo sobre a PHC, subscreva a "iDirecto"
no sítio da internet em www.phc.pt/irecto