

Ügyvitel Automatizálás

Cége fejlődésének következő lépcsőfoka



Miért Automatizáljunk?

Az emberiség az ipari forradalom óta újabb és újabb eszközöket talál fel, hogy **munkáját megkönnyítse, hatásosabbá és minőségibbé tegye**. Mindennapi ügyvitelünkben mára rengeteg olyan „mechanikus” feladat van, amely nem igényli ugyan az ember kreativitását, szaktudását, de egyszerűen meg kell csinálni. Ezek a feladatok azonban időt vesznek el, azt az értékes időt amit egy új termék, új marketing kampány kitalálására, vagy akár üzletkötésre is tudnánk fordítani.

Ez a gondolat vezérelt minket szoftverünk megalkotásában: **ügyviteli rendszere automatiizálásával kiiktathatja az olyan tényezőket munkamenetéből, mint az „elfelejtetem” „már megint ezzel megy el az időm” „eszemben sem volt”...**

Szögezzük le rögtön az elején: egy jó értékesítőt vagy marketingest semmilyen automata rendszer nem helyettesíthet. Viszont egy jó értékesítőtől hamar sikeres értékesítő válhat, ha tudja hogyan tegye gördülékenyebbé munkamenetét!

Nézzük tehát mik azok a folyamatok, amiket ügyviteli szoftverünkkel automatizálhatunk, hogy ezáltal **időt és energiát takarítsunk meg**.

Egyedi, automatikus jelentések

Kezdje a napot jól informáltan! A rendelkezésre álló számlázási, ügyviteli, és ügyfél adatok feldolgozásával rendszerünk egyedi, automatikus jelentéseket küld Önnek.

Kepzelje el, mennyiben segítené értékesítésének lendületét, ha Üzletkötői minden reggel automatikusan kézhez kapnák azon partnereik listáját, akiket fel kell keresniük mert már rég nem rendeltek... A legtöbb cégnél nincs erre külön nyilvántartás, pedig az így bejövő megrendelés gyakorlatilag talált pénz! Így üzletkötői már hívhatják is az ügyfelet ez alapján: “Esetleg vihetem a megszokott árut?”



Állítsa be, hogy minden reggel a kapjon egy e-mailt, amely összesíti, tegnap milyen kiszálláson voltak kollegái, vagy hány árajánlatot küldtek ki értékesítői. Állítsa be, hogy minden nap végén hatkor kapjon egy e-mailt a napi számlákkal - tulajdonostársa pedig egy SMS-t a napi bevétellel – mert őt inkább az érdekli.

Kintlevőségek számontartása

Robotunk nyomon követi bevételeinek alakulását, és számon tartja kintlevőségeit.

A fizetési határidő előtt **emlékeztető emailt, vagy smst küld** vevőinek, hogy rendezzék számláikat. Ha pedig már lejárt a határidő, az adóst újabb üzenet figyelmezteti a tartozásra – mindemellett Önt is informálja kik azok az ügyfelek akinek, elmaradt fizetések vannak.

Automatizált számlázás

Vannak olyan ügyfelei, akik minden hónapban ugyanazt a tételt rendelik, esetleg fix havdíjas szolgáltatásért fizetnek Önnek? Többé nem kell fáradnia, hogy számukra egyenként, havonta számlázzon. Rendszerünkben **automata számlázást állíthat be bármelyik partnerének.**

Webáruház számlázó

Tartsa szinkronban! **Webáruházának rendeléseit a szoftver automatikusan számlázza**, nem kell külön számlázó programjában külön felvennie vagy jóváhagynia a rendelést. A webes eladások emellett rögtön szinkronizálódnak a **raktárkészlet nyilvántartásban is.**

Az összes számlája egy helyen, online

Egyéni elérést adhat egy partnereinek webes linken, ahol online hozzáférhetnek a nekik kiállított számlákhoz, bárholonnan, bármikor. Ha Ön egy új számlát állít ki részükre, az automatikusan megjelenik a linken. [Példa](#)



Raktárkészlet felügyelése

A program **automatikusan jelez ha készletében valamiből hamarosan kifogy** – sőt, kitöltve előhossa a rendelendő mennyiséggel a rendelési ívet, tehát Önnek **csak egy gombnyomásba kerül az utánrendelés!**

Szoftverünk emellett egyszerre akár **több raktárát is számon tartja**, így egy felületen látja összes boltjának forgalmát. A rendszerben levő adatok és rendeléstörténet alapján pedig olyan előrejelzéseket készít, melyek megmutatják:

- Mennyi leadott megrendelése van / mennyi a foglalt készlet?
- Van-e úton már szállítmány a beszállítótól?
- Milyen mennyiség szokott fogyni átlagosan termékenként?
- Mennyit vételezett be mostanában?
- Mennyi fog elfogni mire megjön az árú?
- Milyen szezonális rendelési trendek alakultak ki egy-egy terméknél?
- Számolhat-e a törzsvevők feltételezhető rendeléseive? (rendeléstörténetük alapján)



Automatizált CRM

Ahhoz, hogy ügyfeink egyéni igényeinek tökéletesen eleget tudjunk tenni, előbb meg kell ismerjünk azokat – ez persze elsőre ijesztőnek tűnhet, hiszen hatalmas mennyiségű adatot jelent. Rendszerezve, egy CRM szoftver adatbázisába felvéve ezek az adatok **komoly üzleti előnyhöz juttatnak** minket versenytársainkkal szemben. A benne levő szűrők és automatikus jelentések segítségével tudni fogjuk kinek, mikor, és mit érdemes promótnunk, megéri e kedvezményt adjunk, mely termékeinknél milyen szezonális faktossal számoljunk.

Automatizált példa:

Partnerünknek nyomtató és tintapatron utántöltő boltja van. Betér hozzá egy új érdeklődő, és vásárol is egy tintasugaras nyomtatót. Partnerünk gondosan felviszi új ügyfelének adatait CRM rendszerébe.

A szoftver robot rögtön e-mailben meg is köszöni új vevőjének a nyomtató vásárlását.

Két hónap elteltével újabb e-mailt küld, melyben megkérdi nem -e fogyott el esetleg tintapatronja, és felajánlja milyen remek áron tud Péternél utántöltetni.

Mivel partnerünk gondosan vezeti vásárlójának további rendeléseit, a rendszer kimutatja, hogy a vevő igen gyakran jár vissza színes patront tölteni – azaz feltehetően sok fotót nyomtat. A következő hírlevelet már még célzottabb ajánlással kapja:

„Kedves Ügyfelünk! Fotópapírjainkat e hónapban 15% kedvezménnyel kínáljuk. Tekintse meg akciós termékkatalógusunkat weblapunkon!”

Az ilyen figyelmes ügyfélkezelés hosszútávú vásárlói hűséget hoz üzletének!

Amennyiben ez a tanulmány felkeltette érdeklődését, és szeretne többet megtudni, hogy miben segítheti az Ön Cégét egy személyre szabott, online számlázó szoftver, állunk szíves rendelkezésre egy személyes igényfelmérésre!

Lépjen velünk kapcsolatba weboldalunkon, minden kérdésére szívesen válaszolunk!

