

CLIENTI EFFETTIVI POTENZIALI TARGET

GESTIONE CLIENTI

I clienti sono individuati oltre che anagraficamente, in base agli articoli ed alle classi di articoli di loro interesse e in funzione dei loro fatturati. Per ciascun cliente sono memorizzate tutte le informazioni volute, senza limiti di spazio.

I clienti sono seguiti in modo automatico nell'evoluzione del loro rapporto, da potenziali a qualificati o attivati, a effettivi.

Il programma permette di pianificare le attività di marketing, dalla registrazione delle prime informazioni sull'interlocutore, alla programmazione delle visite, alla rilevazione dell'avvenuta vendita.

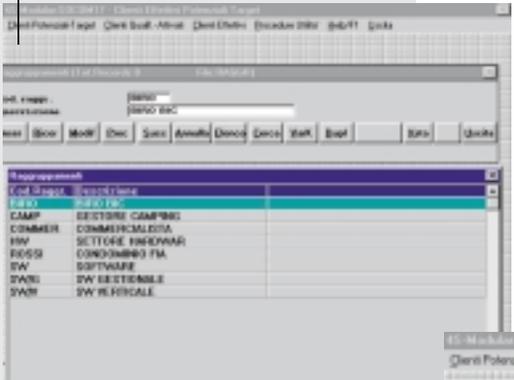
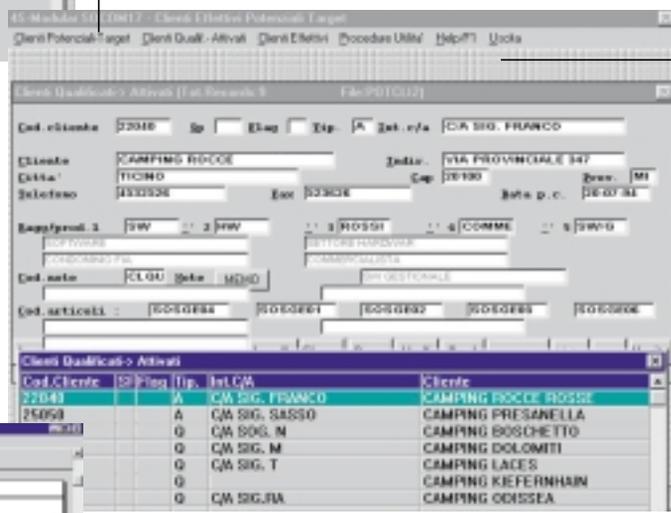


TABELLE e ARCHIVI

- Articoli
- Schemi per le Note
- Raggruppamenti
- Clienti Potenziali e Target
- Clienti Qualificati ed Attivati
- Clienti effettivi
- Storico dei clienti



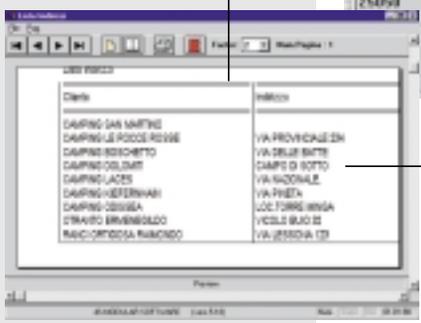
PREPARAZIONE LAVORO

Il programma consente di preparare un archivio degli articoli venduti che, per una rappresentazione più aderente alle esigenze dell'azienda, possono essere raggruppati in tipi o classi.

Consente, inoltre, di definire gli schemi per la raccolta sistematica di informazioni sui clienti.

ALTRE FUNZIONI

Per supportare adeguatamente l'attività diretta a contattare i clienti, è previsto l'ottenimento di indirizzari, elenchi di numeri telefonici, etichette con gli indirizzi, mailing list.



STAMPE

- Etichette
- Mailing
- Prospetto Indirizzi
- Elenchi telefonici
- Passaggio a Clienti effettivi
- Passaggio a Qualificati ed Attivati
- Passaggio a storico