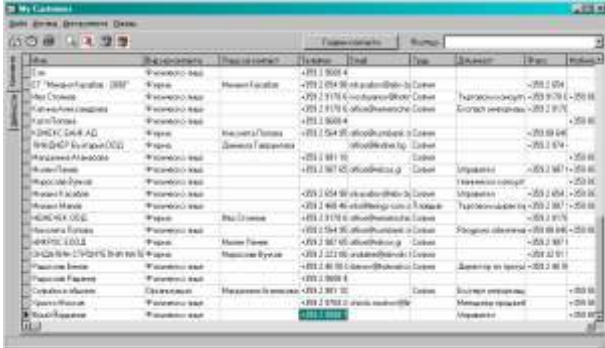


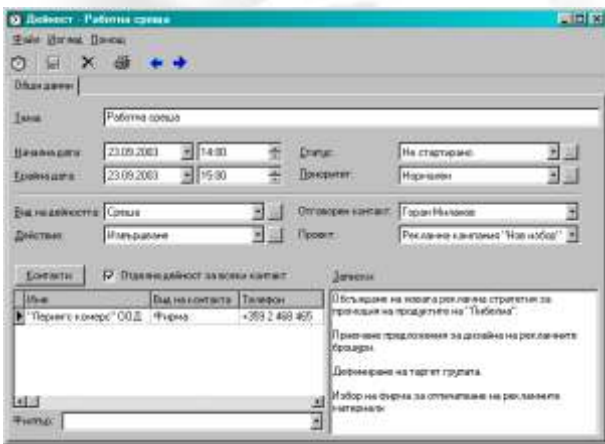
# Customer Center

## Система за управление на взаимоотношения с клиенти



Информацията за контактите е ясна и прегледна

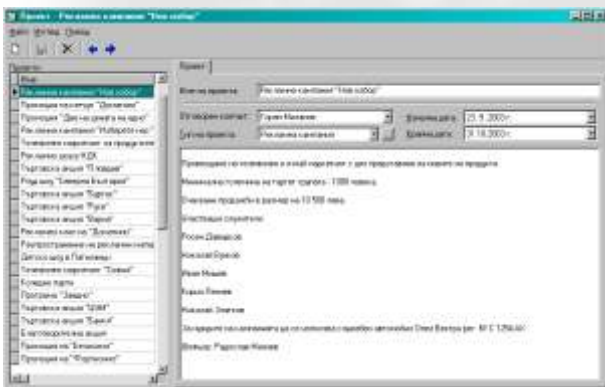
Системите за управление на взаимоотношения с клиенти или по известни под името CRM /Customer Relationship Management/, са широко популярни по света и от скоро все по сериозно навлизат и в България. С цел да задоволи нуждите на българския пазар от такава система, фирма НЕМЕЧЕК България разработи своя CRM система с името "Customer Center". Нейното голямо предимство е не само, че работи на български език и покрива всички стандартни функции на подобните западни системи, но и цената и е изцяло съобразена с българския пазар.



Въвеждането на дейност или задача става за секунди

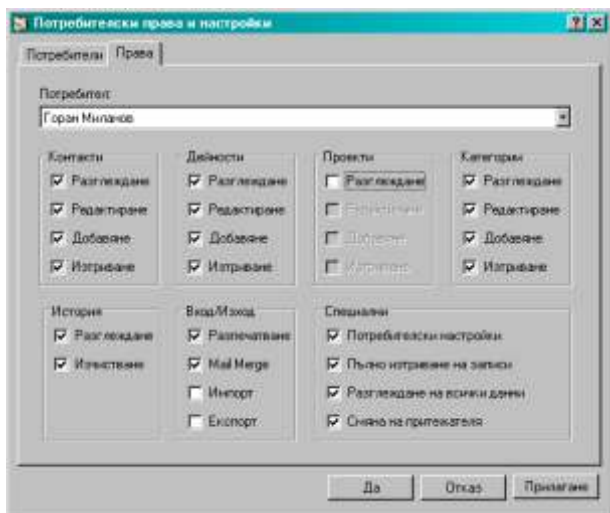
Системата на НЕМЕЧЕК България е от тип клиент-сървър, което позволява всички служители в дадена организация да работят с общи данни за своите клиенти. Имайки предвид архитектурата на продукта, мениджъра на предприятието има възможност през системата да задава задачи на отделните служители и същевременно да следи за тяхното изпълнение. Благодарение на това, че данните са физически базирани на сървър, те биват много добре защитени от външна или вътрешна намеса. Нивата на достъп до данните се задават по отделно за всеки потребител в зависимост от неговата длъжност и роля в бизнес отношенията с клиентите.

Интересен факт е, че чрез системата могат да се организира разпращането на множество писма в електронен вид и персонализираното им отпечатване на хартия до много адресанти едновременно, така наречения - mailing. Тази възможност, заедно с дефинирането на задачи и проекти, позиционира CRM системата на Немечек България в по-горен клас, известен на запад като Campaign Management Systems.



Възможности за дефиниране на кампании и проекти

В допълнение потребителите на системата имат възможност да дефинират свой собствени полета за въвеждане на информация. Тази възможност позволява лесното адаптиране на системата към различен тип потребители - от големи организации като банки и финансови институции до малки търговски фирми и офиси. Богатата функционалност на продукта позволява той да бъде използван както като работно средство при управлението и следенето на контактите, така и при специфични дейности като търговски и рекламни акции, организирани и следене на различни проекти, при работа на call-центрове и други.



Фина настройка на правата на достъп



**НЕМЕЧЕК ООД**

1202 София, България  
ул. Индустиална №11  
Телефон: +359 2 9178 690  
Факс: +359 2 9178 696  
E-mail: office@nemetschek.bg

[www.nemetschek.bg](http://www.nemetschek.bg)

## Основни функции на Customer Center

- Информация за физически лица
- Информация за юридически лица
- Създаване на свързани контакти
- Класификация на контактите по над двадесет показателя
- Възможност за използване на допълнителни потребителски полета
- Пълна история и списък с предстоящи дейности за всеки контакт
- Асоцииране на отговорен служител към всеки от контактите
- Информация за лицата за контакти към дадена фирма
- Създаване на задачи към всеки от контактите
- Задаване на отговорници по изпълнение на всяка от задачите
- Следене на статуса на всяка задача
- Възможност за създаване на една задача към много контакти /множествени задачи/
- Дефиниране на проекти и кампании
- Филтриране на задачите по проекти
- Възможност за автоматично генериране и изпращане на едно електронно писмо до множество контакти филтрирани по проект или набор от показатели - mailing
- Автоматично генериране на писма, оферти, етикети и други според предварително зададени шаблони и данни извлечени от системата - mail merge
- Бързо търсене по основните полета
- Комплексна система за филтриране на данните по всички използвани в системата показатели
- Инструменти за създаване на сложни филтри с повече от едно условия, като връзката между различните условия може да е както "И" така и "ИЛИ"
- Запазване и именоване на филтрите с цел повторна употреба
- Всички предефинирани филтри са общодостъпни за потребителите на системата
- Дефиниране на потребители и определяне нива на достъп на всеки един от тях
- 26 различни настройки за правата на достъп до различните функции и части на системата
- Данни за всички изтрети записи с възможност за възстановяване
- Пълен дневник на всички извършени в системата операции с информация за датата, часа, потребителя и типа на извършената операция
- С помощта на дневника всеки мениджър може да проследи кой служител какво е променил и да установи причината за евентуални възникнали нередности
- Импорт и експорт на данни от и към системата с възможности за потребителска настройка
- Разпечатване на данните за контакти и задачи