

Satış öncesinde ve sonrasında süreçleriniz elinizin altında!



LOGO CRM

İşletmenizin pazarlama, satış ve müşteri hizmetleri süreçlerini hızlı bir şekilde yönetin

Tüm şirketler, müşterilerle doğru iletişimi kurarak mevcut müşterilerinin sadakatını artırmayı ve potansiyel müşterilerine ulaşabilmeyi hedefliyor.

Siz de pazarlama, satış ve müşteri hizmetleri süreçlerini uçtan uca yönetmek, müşteri ilişkilerinde başarıyı yakalamak için yeni nesil teknolojilerle geliştirilen Logo CRM ile tanışın.

LOGO CRM

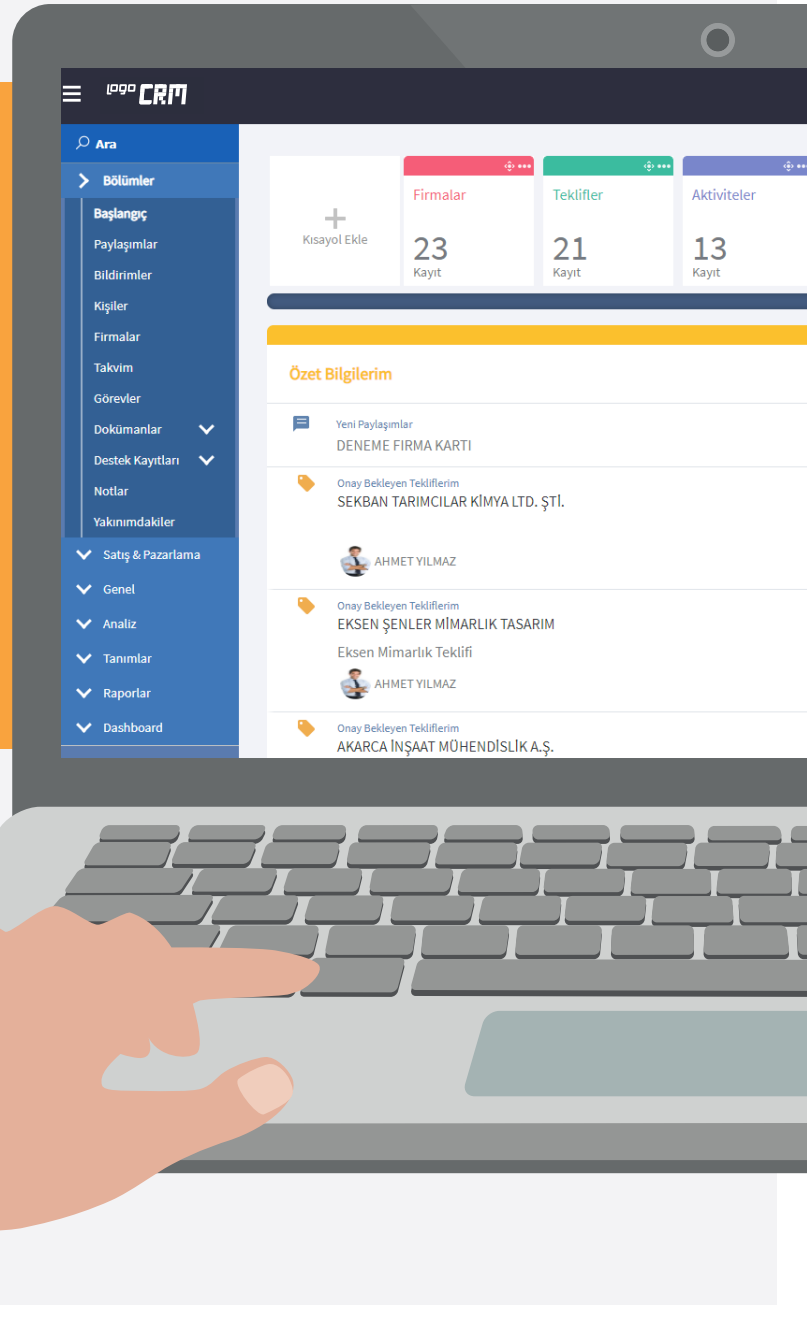
Her ölçekten işletmeler için değişen ve artan müşteri ihtiyaçlarına kolay takip

Son yıllarda değişen ve artan müşteri istekleriyle birlikte hizmet beklentileri, iş dünyasının yaşadığı büyük değişimi ortaya koymaktadır. Rekabetin arttığı küresel pazarda firmaların başarısı için, ürün ve hizmet başarısı yeterli olmamaktadır. Bu yeni dönemde, kaliteli ürün ve hizmetle birlikte, firmaların ürün merkezli olmak yerine müşteri merkezli oldukları görülmektedir. Teknolojinin gelişmesi sonucu müşteri ile ilgili her bilginin takip edilebilir, talep ve bilgilerin firmalar tarafından kullanılabilir ve yönetilebilir olmalıdır. Bunu yaparken de çeşitli yönetim tekniklerinden, yazılımlardan ve teknolojilerden yararlanılması firmalara önemli ölçüde avantaj sağlamaktadır.

Bilgi teknolojilerinin sağladığı imkanlarla, müşterilerin daha iyi tanınması, ilişkilerin geliştirilmesi ve alınan geri dönüşler doğrultusunda hizmet kalitesinin artırılması, mevcut müşterileri korurken yeni müşteri kazanma imkanını da ortaya koymuştur.

Sektörler içinde ve hatta firmalar arasında değişen ihtiyaçlar doğrultusunda firmalara en uygun Logo CRM çözümünü bulmak, yeni dönemde avantaj yakalamanın ilk adımıdır.

Logo'nun tüm kurumsal kaynak planlama çözümleriyle entegre olan Logo CRM ihtiyaçlarınıza göre özelleşebilmektedir. Bu sayede; satış-pazarlama veya teknik ekiplerin randevu, görüşme, teklif, iş, satış ve satış sonrası süreçlerinizi anlık takip edebilir ve raporlayabilirsiniz.



Müşterilerinizle temas ettiğiniz tüm süreçlere değer katın...

Verimlilik ve rekabette avantaj sağlamak için; gerçek bilgiye ulaşmak isteyen tüm firmalar, satış öncesi ve sonrasındaki tüm süreçleri Logo CRM ile kolayca yönetebilirler.



Daha güçlü, daha hızlı ve daha sağlıklı süreçlerle Fark yaratın

Yeni teknolojilerle geliştirilen Logo CRM, sunduğu ek proje ve modül geliştirmeye açık yapısı ve zengin uygulama alanıyla, şirketlerin müşterileriyle iletişim kurabilme yeteneklerini artırmayı hedefliyor. Logo kurumsal kaynak planlama çözümleriyle entegre çalışabilen Logo CRM, farklı ölçeklerdeki şirketler için en uygun Logo CRM çözümünü sunuyor.



Güçlü kurumsal hafıza

Potansiyel veya aktif müşterilerinizi, bayilerinizi, tedarikçilerinizi kolayca tanımlayıp gruplayabilirsiniz. Ayrıca; seçili firma yada müşteriyle ilgili kişilerden, fırsatlarına, takvim etkinliklerinden aktivitelerine, ilişkili belgelerinden tekliflerine, satış sonrası memnuniyet/şikayet kayıtlarına kadar her bilgiye tek platformdan ulaşabilir, yönetebilir ve raporlayabilirsiniz.



Detaylı fırsat takibi

Satış fırsatlarınızı, proje ve ihale takiplerinizi tüm süreçleriyle birlikte tek bir ekrandan takip edebilirsiniz. Fırsatlar ile ilgili tüm detayları, yapılan işlemleri, kimin tarafından yapıldığını, görüşülen konuları ve verilen teklifleri ilişkili belgelerle birlikte görebilir ve yönetebilirsiniz.

Hızlı, kontrollü ve esnek teklif süreçleri

Teklif süreçlerinize özel tanımlanabilen alanlar, görünüm, şablonlar ve hızlı ürün giriş ekranı sayesinde daha hızlı teklif hazırlayabilirsiniz.



Geçmiş fiyat kontrolü, opsiyonel/alternatif teklif ve ürün ilişkilendirme özellikleri sayesinde teklif sürecinize esneklik katabilirsiniz. İhtiyaçlarınız doğrultusunda kurgulanabilen teklif onay süreçlerinin yanı sıra kullanmakta olduğunuz Logo çözümünün veritabanından otomatik olarak yapılan, anlık cari hesap risk limiti ve stok kalan miktarı kontrolleri ile insana bağlı hata oranını minimuma indirebilirsiniz.

Kanban Görünüm desteği ile tekliflerin aşamalarına göre gruplandırılmasını ve sürükleyip bırak ile yönetilmesini sağlayabilirsiniz.



Satış sonrası süreçler

Satış sonrası süreçlerinize göre özelleştirilebilen “Satış Sonrası Destek” modülü sayesinde; destek taleplerinizi, müşteri memnuniyeti, şikayet yönetimi veya IP santralinizle entegre çalışan çağrı merkezi süreçlerinizi yönetebilirsiniz.

E-posta ile gelen destek taleplerini otomatik olarak sistemde oluşturarak zaman tasarrufu sağlayabilir, sürecinizi daha verimli hale getirebilirsiniz.

Bildirimler ve hatırlatmalar

Bildirimler

Tanımlanmış kurallara bağlı olarak, periyodik ya da işleme ilişkin e-posta, web ya da mobil uygulama üzerinden bildirimler alabilirsiniz.

Hatırlatmalar

Yapmanız gereken işleri unutmadan daha kolay organize edebilmek için “hatırlatma” özelliğini kullanabilirsiniz.

Müşteri-belge ilişkilendirme

İstediğiniz sayıda ana yada alt klasör oluşturabilirsiniz. Bu klasörlerde belgelerinizi, şablonlarınızı, ıslak imzalı bir dokümanın taranmış halini ve şirket dokümanlarınızı saklayabilirsiniz. Tüm belgelerinizi, kayıtlarınızı ve aktivitelerinizi müşterilerinizle ilişkilendirebilir ve hangi müşterilerinizin, hangi belgelerle ilişkilendirildiğini anında görüntüleyebilirsiniz.





e-Posta yönetimi

Logo CRM uygulaması içerisinde gerekli tanımları yaptıktan sonra gelen ve giden e-postaları “e-Postalar” menüsü altında görüntüleyebilir, yanıtla-ilet işlemleri yapabilir, varsa e-posta ile ilişkili kaydı görüntüleyebilirsiniz.



KPI (anahtar performans göstergeleri)

Tanımladığınız tüm performans kriterlerini Logo CRM ile anlık olarak inceleyebilirsiniz. Satış ekibinizin hedeflenen ve gerçekleşen satışlarını kişiye,ürüne ve/veya bölgeye göre takip edebilirsiniz. Teknik ekibinizin, firmanızın genel performansını istediğiniz tarih bazında ölçümleyebilirsiniz. Ayrıca; hedeflenen görüşme, fırsat veya teklif adetlerinin durumunu raporlayabilirsiniz.

Otomatik görevler

Otomatik Görevler, kurumsal süreçlerinizle ilgili işlemlerinizin size gerçekleştiği anda bildirilmesini sağlayan otomatik bir gönderim yönetim sistemidir. Bu sayede istenilen bilgileri zamana veya işleme bağlı olarak bildirebilir, yapılan işlemlerin raporunu görebilirsiniz. Otomatik Görevleri kullanarak; müşterilerinizin özel gün kutlamalarından - yapılan görüşmelerine, verilen tekliflerin son durumlarından - gerçekleşen satışlarına, sözleşme bitiş tarihlerinden - satış sonrası hizmet detaylarına kadar istediğiniz herhangi bir aşamada e-Posta, Web veya Mobil Anlık Bildirim olarak bildirimlerinizi alabilirsiniz. Müşterilerinizin cari hesap durumları, risk kriterleri, girilen siparişler, yapılan tahsilatlar, malzeme ve stok durumlarınız ve kesilen faturaların belgelerine kadar aklınıza gelebilecek tüm işlem içerikleri ve detaylarına anında ulaşabilirsiniz.

Otomatik kur çekme, periyodik olarak rapor oluşturma, düzenli veritabanı bakımı yapma, e-posta dinleyerek destek kaydı açma, asenkron ERP aktarımı çalıştırma gibi işlemlerinizi otomatik görev üzerinden gerçekleştirebilirsiniz.



	GÖREV TIPI	GÖREV ADI	ZAMANLAMA	DURUM	SON İŞLEM DURUMU	AKTİF
...	<input type="checkbox"/>	Gelişmiş bildirim	Aktifite Yeni Kayıt sonrası ilgili ki	Tekrarlı çalışır; Dakikada; 5 dakikada bir		<input type="checkbox"/>
...	<input type="checkbox"/>	Bakım	Basit	Tekrarlı çalışır; Günlük; 04:00		<input type="checkbox"/>
...	<input type="checkbox"/>	Bakım	Detaylı	Tekrarlı çalışır; Haftalık; Pazar; 01:00		<input type="checkbox"/>
...	<input type="checkbox"/>	Erp aktarım	ERP Aktarım Tipi Otomatik Görev	Hemen çalışır		<input type="checkbox"/>
...	<input type="checkbox"/>	Kur güncelleme	Günlük Kur Aktarımı	Tekrarlı çalışır; Günlük; 15:30		<input checked="" type="checkbox"/>
...	<input type="checkbox"/>	E-posta dinleme	Memnuniyet/Şikayet	Tekrarlı çalışır; Dakikada; 2 dakikada bir		<input type="checkbox"/>
...	<input type="checkbox"/>	E-posta dinleme	Şikayet	Tekrarlı çalışır; Dakikada; 2 dakikada bir		<input checked="" type="checkbox"/>
...	<input type="checkbox"/>	Erp aktarım	Tiger ERP den CRM' e Firma Aktarı	İleri tarihli çalışır; 16.02.2023 12:25		<input checked="" type="checkbox"/>



Kullanımı kolay arayüzler

Yeni nesil teknolojilerle geliştirilen Logo CRM, estetik tasarımı ile göz yormayan, kullanıcı dostu bir arayüz sunuyor.



Outlook eklentisiyle zaman tasarrufu

Logo CRM yazılımı ile e-posta uygulamasının entegre çalışması sayesinde, mail gönderen müşterinin, tedarikçinin ya da bayinin kayıtlarına da hızlıca erişmek mümkün oluyor. Outlook Add-in ile farklı uygulamalar arasında geçiş yapmadan verilere hızla ulaşılabilir.



Logo Flow entegrasyonu

Logo Flow'da yetkili olduğunuz süreçlere, formlara, raporlara Logo CRM'den çıkmadan entegre menüler üzerinden erişim sağlanabiliyor..

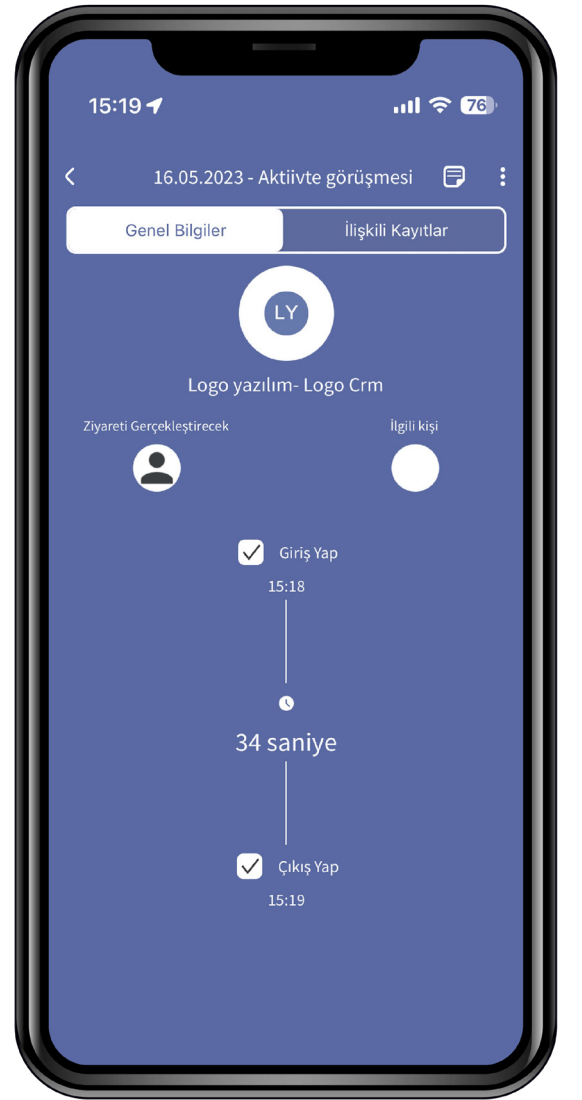
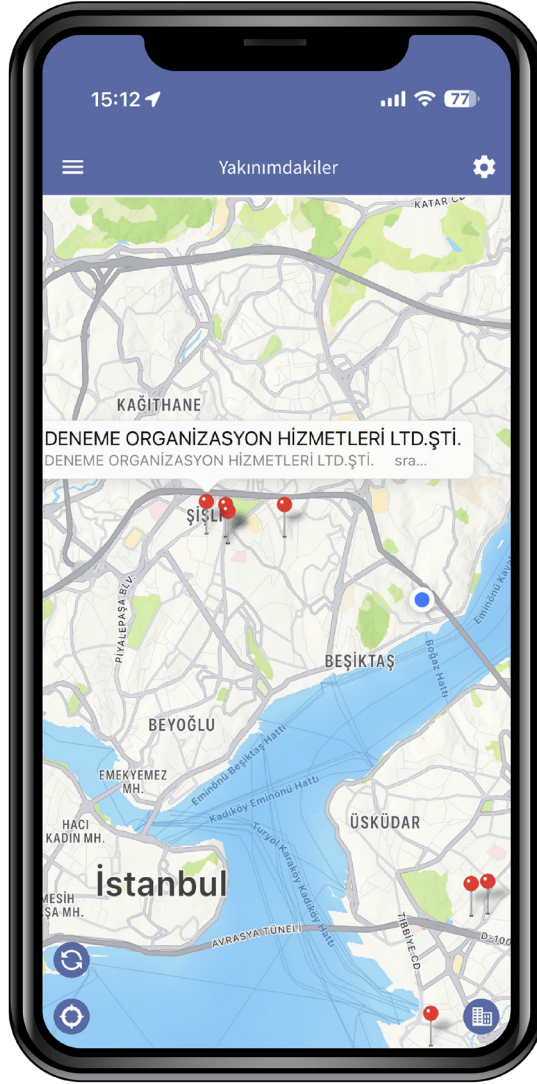


İş No	Akış Adı	Açıklama	Devreden Kullanıcı	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi	Durum	Durum Açıklaması	Açıklama	Başlangıç
36438	İzin Talep Süreci			16.05.2023 15:33		Devam Ediyor			
36155	İzin Talep Süreci			12.05.2023 15:13	12.05.2023 15:18	Tamamlandı	Yönetici Onayında		12.05.2023
36113	İzin Talep Süreci		Demir2 Kullanıcısı	10.05.2023 06:47		Devam Ediyor	Yönetici Onayında		
36063	İzin Talep Süreci			08.05.2023 18:50		Devam Ediyor			
36053	İzin Talep Süreci			08.05.2023 18:39		Devam Ediyor			
36035	İzin Talep Süreci			08.05.2023 15:36		Devam Ediyor			
35982	İzin Talep Süreci			04.05.2023 11:58		Devam Ediyor			
35978	İzin Talep Süreci			03.05.2023 14:41		Devam Ediyor			
35851	İzin Talep Süreci			27.04.2023 11:01		Devam Ediyor			
35799	İzin Talep Süreci			24.04.2023 15:53		Devam Ediyor			



Mobil uygulama üzerinden kesintisiz erişim, tam kontrol

Logo CRM, web tabanlı yapısı sayesinde her an her yerden erişilebilen bir çözüm sunuyor. Logo CRM'in mobil uygulaması da ürünün web arayüzünde yer alan tüm modül ve fonksiyonlarını kapsıyor. Ayrıca mobil uygulamadaki Yakınımdakiler özelliği, bulunulan bölgedeki müşterileri ve açık fırsatları harita üzerinde gösteriyor. Check-in/Check-out (Giriş/Çıkış yap) özelliği de saha çalışanlarının sistem üzerinden takibini ve rota optimizasyonu sağlıyor. İşlem Lokasyonu özelliği ile kaydın yapıldığı konum bilgileri sistemde saklanarak, portalda harita üzerinden görüntülenebiliyor. ve rota optimizasyonu sağlıyor.



LOGO CRM

Basic

- Kişi yönetimi
- Firma yönetimi
- Takvim görünümü
- Harita gösterimi
- e-Posta yönetimi
- Notlar
- Hatırlatmalar
- Aktivite yönetimi
- Kampanya yönetimi
- Teklif yönetimi
- Ürün yönetimi
- İşlem listeleri
- Yetki ve rol tanımları
- ERP entegrasyonu
- Otomatik görevler
- Ekstra alan tanımlama
- Mobil Uygulama (IOS & Android)
- Outlook Eklentisi
- Rapor & Şablon tasarlama
- 3. Parti sistemlerle entegrasyon (Setrow, Mailchimp, MobilDev vb)
- İşlem lokasyonları
- Paylaşımlar
- Bildirimler

Standard

- Tüm Basic paket özellikleri
- Görev yönetimi
- Doküman yönetimi
- Satış sonrası destek modülü
- Fırsat yönetimi
- KPI
- Analiz
- Dashboard
- IP Santral
- Model Editör (Uyarlama)

Enterprise

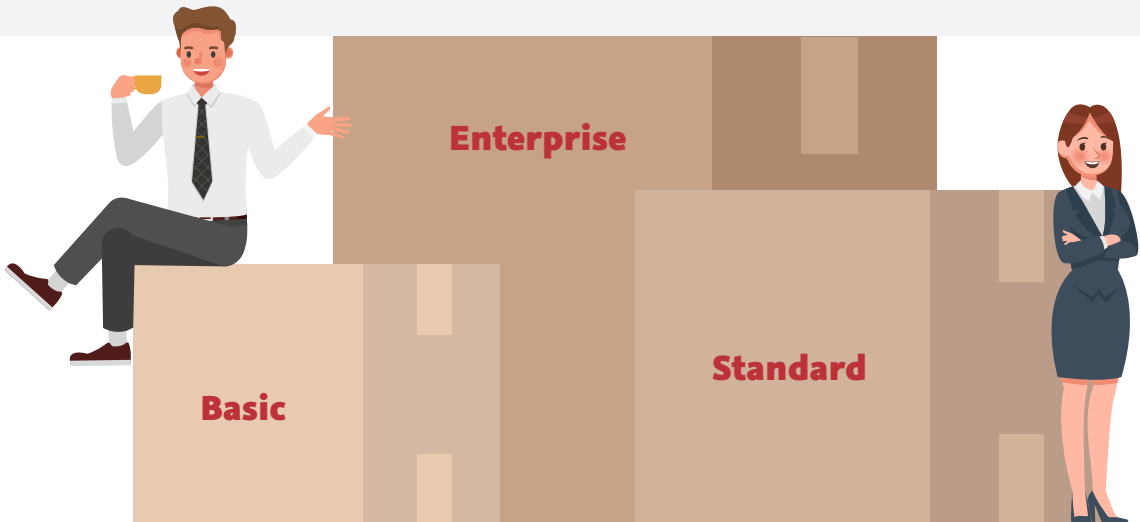
- Tüm Standard paket özellikleri
- Mobil uygulama üzerinden destek formu (PDF) imzalama
- İşlem lokasyonu yönetici paneli
- Rest servis
- Ek yazılım

Maksimum kullanıcı sayısı:

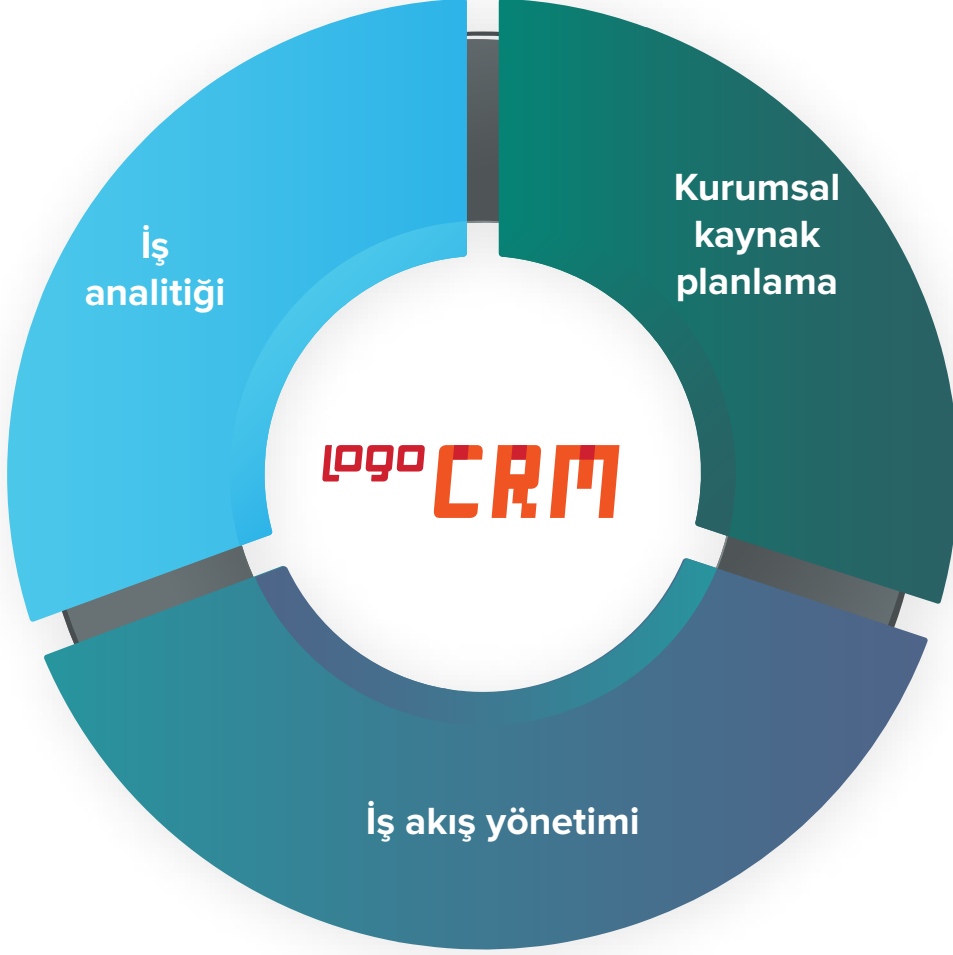
6 kullanıcı

16 kullanıcı

Sınırsız kullanıcı



Logo CRM ile entegre çözümlerimiz



Kurumsal Kaynak Planlama (ERP): İşletmelerin tüm verilerini ve iş süreçlerini merkezi bir şekilde uçtan uca yönetmesini sağlayan Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) çözümleri, operasyonel verimliliği önemli ölçüde artırıyor. Geniş bir portföyden oluşan Logo ERP Çözümleri; muhasebe ve finans yönetiminden dış ticarete, tedarik süreçlerinden üretime kadar tüm operasyonlarda izlenebilirlik, etkin kontrol ve veri güvenilirliği sağlıyor. Böylece tüm işletmelerde süreçler otomatize ediliyor ve iş yükünün önemli ölçüde azalmasıyla zaman ve maliyet tasarrufu sağlanıyor. Logo ERP Çözümleri her ölçekten ve sektörden işletmeye daha verimli iş süreçleri, daha fazla tasarruf, daha yüksek düzeyde performans, karlılık, rekabet avantajı kazandırıyor.

İş Akış Yönetimi: İş süreçlerinin verimli bir şekilde oluşturulması, takip edilmesi ve sonuçlandırılması, işletmelerin kâr hanesine doğrudan etki ediyor. Logo'nun İş Akış Yönetimi Çözümü Logo Flow iş süreçlerini hızlandırıyor ve daha etkili bir yönetim sağlıyor. İş süreçlerini daha yalın ve sistematik bir yapıda organize etmek isteyen, şirket içi/ şirket dışı bilgilerin doğru, güvenli ve hızlı bir şekilde taşınmasını amaçlayan KOBİ'ler ve kurumsal işletmeler, Logo Flow'u tercih ediyor.

İş Analitiği: İşletmeler, tek başına bir anlam ifade etmeyen devasa miktardaki veriyi, anlamlı bilgilere ve dolayısıyla da değere dönüştürmeye ihtiyaç duyuyor. Logo'nun İş Analitiği Çözümleri, onlarca farklı kaynaktan gelen verileri hızla ve titizlikle işliyor; karar alma mekanizmalarına anlık bilgi ve rapor sunuyor. Bütçe yönetimi çözümüyle de bütçe süreçleri daha hızlı, esnek ve güvenle yönetiliyor. Logo İş Analitiği Çözümleri, rekabette bir adım öne çıkmanızı sağlıyor.

Logo CRM
hakkında
bilgi için



Türkiye'nin en değerli bilişim markası



5.000+	800+	150.000+	1.300+
Kişilik ekosistem	İş ortağı	Aktif müşteri	Çalışan

Logo Yazılım, müşterilerinin sürdürülebilir başarısına katkıda bulunan bir şirket olarak müşterileri, iş ortakları, çalışanları, yatırımcıları ve tüm paydaşlarıyla birlikte geleceği yazıyor. Müşterileri için iş birliği içerisinde tutku ve çeviklikle değer yaratıyor.

Türkiye'nin en büyük halka açık yazılım ve en büyük yerli iş yazılım şirketi Logo Yazılım, kurulduğu 1984 yılından bu yana sektörün öncü şirketlerinden biri olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Logo Yazılım mikro işletmelerden kurumsal büyük işletmelere kadar farklı ölçeklerdeki şirketler için uygulama iş yazılımı çözümlerini pazara sunuyor. Ürün ve hizmetlerinde yenilikçilik ve yaratıcılığı artıran şirket, 4 farklı ülkede, 7 farklı noktada, 1.300'den fazla çalışanı, 800'ü aşkın iş ortağı ile 44'ün üzerinde ülkede pek çok firmanın büyüme yolculuğuna eşlik ederek sürdürülebilir başarının temellerini oluşturuyor. Logo bugün Türkiye operasyonlarının yanında Romanya ve Hindistan'daki yatırımlarıyla küresel ölçekte rekabet eden bir yazılım firmasıdır. Romanya'daki iştiraki Logo Total Soft ile Romanya iç pazarı ve Avrupa pazarındaki ayak izinin genişletilmesi hedeflenmektedir. Hindistan'daki yatırımla Hindistan pazarına yönelik ürün geliştirme ve tutundurma ile pazarlama faaliyetleri yürütülmektedir.

Çözüm kümesinde Kurumsal Kaynak Planlama çözümlerinin yanı sıra Müşteri İlişkileri Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi, İş Akış Yönetimi, Depo Yönetimi Sistemleri, İş Analitiği Çözümleri, Perakende Çözümleri

*Brand Finance Türkiye'nin en değerli ve en güçlü markaları raporu, Haziran 2019



Logo çözümleri:



Yüksek performansla sahiptir



Uygun toplam sahip olma maliyeti sunar



Açık platformludur



Hızla kullanıma alınıyor



Sektörel ihtiyaçlar doğrultusunda fonksiyonları genişletilir



Yaygın çözümler ve platformlar ile sinerji oluşturur

Size en yakın iş ortağını bulun...



1090

