

# Asiakkuudenhallinta (CRM)

Lemonsoft-asiakkuudenhallinta on myyntityöhön, markkinointiin ja asiakaspalveluun soveltuva ohjelmisto.

## Tee, analysoi ja lähetä tarjouksia

Tarjouslaskenta on yksi Lemonsoft-asiakkuudenhallinnan työkaluista. Sillä luot tarjouksia ja lähetät ne välittömästi sähköpostitse asiakkaalle. Tehdyt tarjoukset tallentuvat asiakkaan taakse ja voit aina tarvittaessa palata tarjoushistoriaan. Lemonsoft-tarjouslaskennan erityispiirteitä ovat ns. hiljaisen tiedon keruu (=kilpailijatieto) ja ennustettavuus. Voitetut ja häviytyt tarjoukset ovat analysoitavissa, näin ne tuovat arvokasta lisätietoa myynnin tueksi. Lemonsoft-tarjouksen voit hyväksyä ja siirtää myyntitilaukseksi ja sitä kautta laskuksi yhdellä toiminnolla. Tarjouslaskenta tukee myös konfiguroitavia tuoterakenteita ja projektinhallintaa.

## Pidä kirjaa tapahtumista

Tapahtumien kirjaus kuuluu asiakkuudenhallintaan. Soitot, asiakaskäynnit ja neuvottelut kerätään asiakkaan historiatietoihin. Näet helposti, ketkä henkilökunnasta ovat olleet asiakkaaseen yhteydessä ja mitä asia on koskenut. Voit myös liittää tapahtumiin muistiot ja muut dokumentit, jolloin ne ovat helposti kaikkien saatavilla.

Tapahtumakeskuksessa voit tarkastella tapahtumia eri näkökulmista esimerkiksi organisaatiotasolla, asiakkaittain tai projekteittain. Lisäksi esimiehet saavat graafista tilastoa myyjistään, kuten puhelut sisään ja ulos sekä asiakaskäyntien määrät. Arvokas tieto ohjaa myyntiryhmää keskittämään toimenpiteensä sekä resurssinsa oikein ja työajan keruu sujuu samalla, kun kirjoitat ylös tapahtumia. Näin saat päivän aikana käyttämäsi työajan suoraan eri projekteille ja laskutusta varten.

## Kohdistat markkinointi vaivattomasti

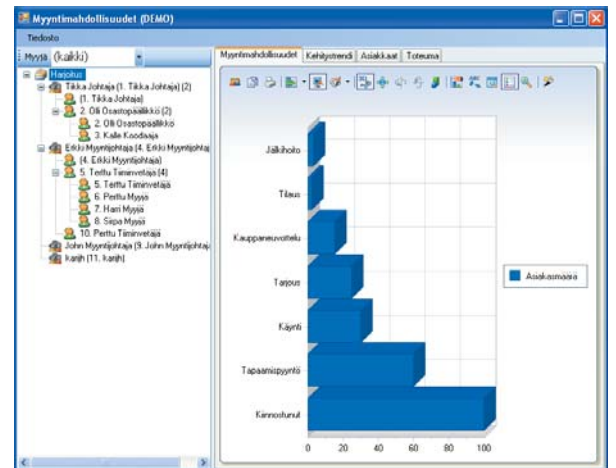
Kohderyhillä mainonta ja markkinointi onnistuvat täsmämarkkinointina ja sitä voidaan hyödyntää myös tilaisuuksien ja koulutusten järjestämisessä ja massatiedottamisessa. Muodostat helposti tiedoston massakirjeitä tai sähköpostiosoitteet haluamillasi rajauksilla kampanjontia varten. Tavoitat oikeat ihmiset oikeassa asiassa ja lisäät markkinointisi tehokkuutta.

## Järjestele tiimin ajankäyttö

Ryhmäkalenteri on menestyvän tiimin ja yhteisten resurssien kannalta oiva työkalu. Lemonsoft-ryhmäkalenteri integroituna Outlookin kalenteriin mahdollistaa tapahtumakirjauksen kerralla siten, että siitä jää tieto asiakkaalle ja kalenteriin. Näet kätevästi tiimisi/osastosi vapaat resurssit ja voit hyödyntää tätä myös yhteisten koulutustilojen, autojen, projektorien ym. varauksissa.

## Seuraa myyntiä visuaalisesti

Myyntin pipeline on myyntitiimin seuranta työkalu. Myyntimahdollisuuksien edetessä näet graafisesti, miten prospektikanta hyödynnetään, paljonko se tuottaa asiakaskäyntejä, tarjouksia ja toteutuneita kauppia. Voit tarkastella yksittäisten myyjien menestymistä ja etenemistä vinkistä kauppaan. Myyntivaihesettejä voi olla useita ja ne ovat yrityskohtaisesti muokattavissa juuri yrityksesi tarpeiden mukaisiksi.



## Hyödynnä asiakirjamalleja – yhtenäistä yrityksen ilme

Word-asiakirjat, kuten saatteet, asiakaskohtaiset käyttöohjeet ja muistiot ovat työläitä kirjoittaa, mikäli joudut tekemään ne aina alusta asti uudelleen. Nyt voit tallentaa suosikkimalliksi pohjiksi ja käyttää samoja aina uudestaan ja uudestaan. Sen lisäksi, että säästät aikaa, saat huolitellun ja yhtenäisen ulkoasun kaikkeen yrityksestäsi lähtevään materiaaliin.

## Lemonsoft-asiakkuudenhallinta ominaisuudet: (WCRM)

Sisäänrakennettu ohje	✓	
Asiakkaiden sopimustietojen kirjaaminen	✓	
Säännöllinen laskutus (esim. palvelulaskutus, vuokrat, jäsenmaksut)	✓	
Laaja tarjouslaskenta	✓	
Kilpailijatiedon kerääminen	✓	
Tarjouskannan analysointi (myynnin pipeline)	✓	
Tarjouskantaraportit	✓	
Keskitetty asiakas- ja toimittajatiedon hallinta (asiakaskeskus)	✓	
Dokumenttien automatisointi	✓	
Sähköpostien lähetys suoraan ohjelmasta	✓	
Vapaa tapahtumahaku	✓	
Tapahtumien kirjaaminen	✓	
Tapahtumien vapaa luokittelu	✓	
Laajat seurantaraportit	✓	
Asiakkaan myyntibudjetin seuranta graafisesti (oma lisenssi)	✓	
Tarjousten, tilausten ym. kirjaaminen suoraan asiakaskeskuksesta	✓	
Omat tapahtumat	✓	
Tapahtumakeskus (organisaation, osaston, asiakkaan tai projektin tapahtumat)	✓	
Kohderyhmät massamarkkinointia varten	✓	
Joukkokirjeet	✓	
Joukkosähköposti	✓	
Joukkotapahtuman kirjaaminen	✓	
Asiakaspäällekkäisyyksien etsiminen	✓	
Ryhmäkalenteri	✓	
Outlook integrointi	✓	

Lemonsoft-asiakkuudenhallinta (CRM) on osa Lemonsoftin toiminnanohjausjärjestelmää.

Lemonsoft-tarjouslaskenta on ostettavissa myös erikseen irrallaan asiakkuudenhallinnasta.

Ohjelma toimii itsenäisesti, mutta paras hyöty siitä saavutetaan, kun se on osa Lemonsoftin kokonaisjärjestelmää.