



# PHC dCRM

Descritivo completo

**Aumente o potencial da força de vendas da empresa ao fornecer-lhe o acesso em local remoto à informação comercial necessária à sua actividade.**

## Benefícios

- ✓ Acesso aos contactos comerciais por vendedor;
- ✓ Resposta mais rápida às necessidades do cliente;
- ✓ Melhorar a comunicação com um vendedor em local remoto;
- ✓ Agenda do dia-a-dia do vendedor;
- ✓ Elaboração de eNewsletters de uma forma fácil e rápida;
- ✓ Abertura de perspectivas de negócio.

## Solução

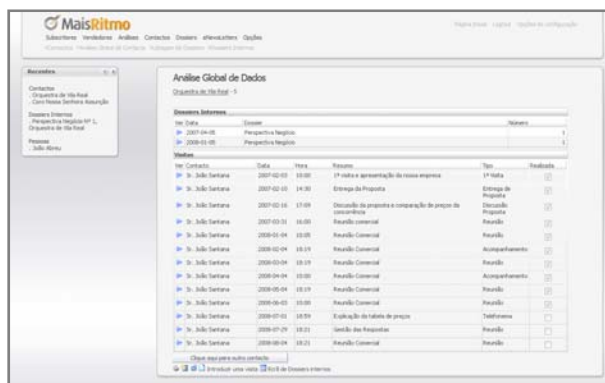
- ✓ Introdução e consulta de contactos;
- ✓ Acesso à agenda e visitas;
- ✓ Introdução de relatórios;
- ✓ Gestão de acções a realizar;
- ✓ Consulta e introdução de dossiers internos.

## Destinatários

- ✓ Força de vendas de qualquer empresa.

- Controlo total de toda a informação comercial relacionada com cada contacto;
- Introdução e consulta de visitas e tarefas;
- Gestão de visitas e tarefas realizadas ou a realizar com o contacto;
- Consulta e introdução de perspectivas, propostas ou encomendas do contacto ou outros dossiers configurados para o efeito;
- Gestão de marcações na agenda de cada comercial;
- Consultar as pessoas que fazem parte de um contacto;
- Introdução de relatórios de visitas;
- Consulta rápida de informação sobre um contacto.

O módulo **dCRM** permite gerir o dia-a-dia da força de vendas de forma a focalizar toda a sua actividade no cliente, o que vai aumentar a capacidade de resposta às leads da empresa e gerar mais negócios.



Com esta aplicação o comercial pode aceder a diversas análises que permitem gerir melhor a sua actividade no exterior.



Paixão por Vencer  
Tudo é possível



Excelência Nacional

## Quem não aparece, é esquecido I

Os clientes de uma empresa não se encontram dentro das instalações e a relação com os mesmos não se desenvolve só através do contacto telefónico. Nos nossos dias, a força de vendas de uma empresa tem que gerir com profissionalismo e rigor a carteira de clientes, por forma a gerar mais negócio, quer seja no exterior ou interior da organização.

Para isso a empresa tem de apostar, tem de investir, tem de acompanhar os novos tempos. Nos dias que correm as forças de vendas estão preparadas para lidar com as situações no terreno, e já não é necessário voltar ao local de trabalho para inserir ou visualizar quais as novidades inerentes à actividade profissional.

Com uma ferramenta de CRM que actue em local remoto, a empresa vai fornecer aos seus comerciais toda a informação necessária para aumentar a produtividade e desempenho da actividade no terreno. Assim as oportunidades de negócio surgem de uma forma mais rápida, o que significa mais visitas e mais oportunidades de negócio.

## Pretende gerir contactos, perspectivas de negócio e o dia-a-dia da força de vendas via Internet ?

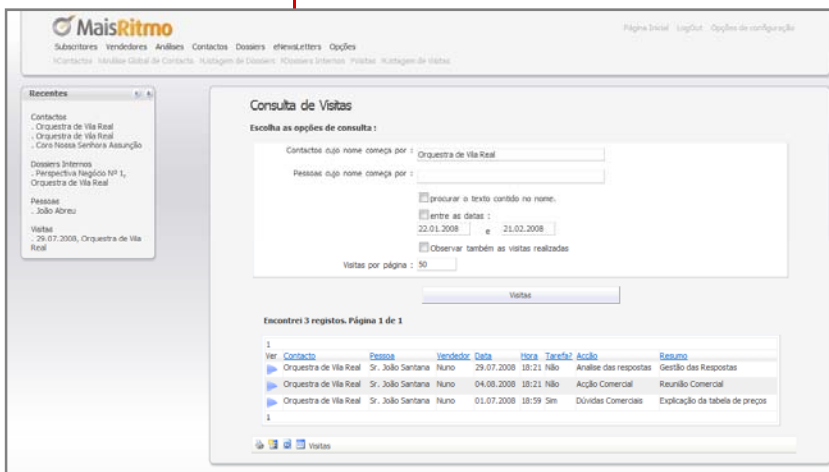
O mercado alvo desta aplicação são todas as empresas com comerciais deslocados ou com actividade demorada no exterior da empresa.

## Contactos

Com o dCrm o comercial tem a possibilidade de controlar e gerir em local remoto todos os contactos e negócios da sua carteira de clientes, incluindo:

- ◆ Consultar toda a informação sobre cada contacto e a partir da sua ficha agendar uma nova visita ou observar quais as que já foram realizadas, que produtos foram adquiridos, consultar dossiers e analisar um histórico de acontecimentos;
- ◆ Pesquisar de forma rápida, um contacto por nome ou parte de um nome;
- ◆ Consultar as pessoas que fazem parte de um contacto e saber entre outras informações qual a sua função, o seu número interno, etc;
- ◆ Controlar acções mais urgentes ou aquelas que se devem desenvolver a médio prazo;
- ◆ Definir uma listagem de visitas.

Com este sistema é possível partilhar a informação de uma determinada conta. Deste modo, qualquer que seja o comercial ou responsável da empresa, pode saber a todo o momento os assuntos que foram e estão a ser tratados com cada contacto



O Responsável pela força de vendas da empresa pode pesquisar via Internet quantas visitas é que foram feitas ao mesmo cliente.

## Produtos Vendidos

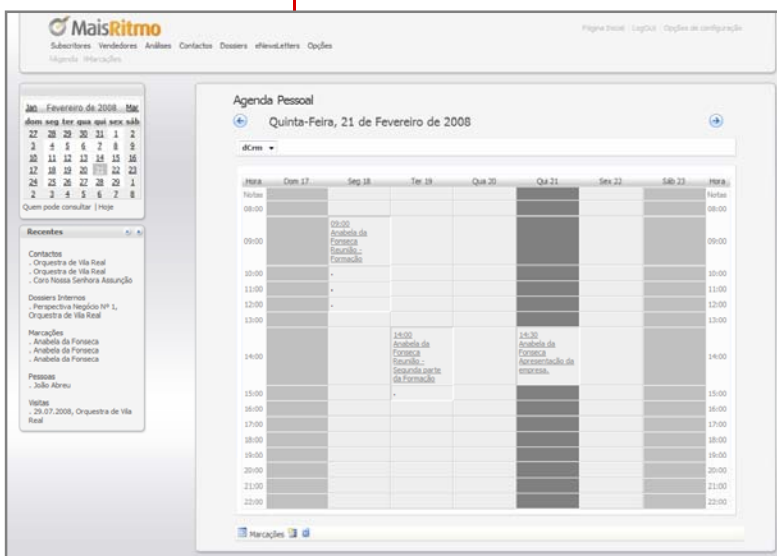
Através da área de Produtos Vendidos, é possível obter informações sobre quais os artigos vendidos a determinado cliente e qual o documento que deu origem à venda.

## Agenda

As actividades agendadas pelo comercial já podem ser controladas fora do posto de trabalho. Assim, com esta aplicação é possível:

- Visualizar a agenda do comercial com uma base semanal;
- Introduzir marcações a partir da agenda;
- Consultar quais são as visitas agendadas, a que horas e em que local
- Introduzir um relatório de visitas a partir de um local com acesso à Internet e que fica imediatamente disponível para o gestor comercial.

Desta forma, o utilizador deste sistema tem maior apoio no que diz respeito às suas acções diárias e respectivas prioridades, aumentando pois a sua eficácia comercial no dia-a-dia.



De uma forma rápida o comercial tem acesso a um calendário que lhe permite visualizar toda a sua agenda pessoal.

## Dossiers

Por utilizar um sistema de dossiers internos, os quais podem ser definidos e configurados pelo utilizador, o sistema permite a introdução de diversos tipos de documentos, o que facilita a organização da área comercial de qualquer empresa, como por exemplo:

- Perspectivas de negócio;
- Requisição interna de material;
- Pedido de envio de proposta;
- Orçamentos;
- Ou outro tipo de documento que exista internamente e que seja necessário introduzir, alterar e/ou consultar via Internet, pelo utilizador.

| Referência | Designação                  | Quant. | Pr. Unit. € | Disc. 1 | Disc. 2 | Total € | Família |
|------------|-----------------------------|--------|-------------|---------|---------|---------|---------|
| AMPL01     | Amplificador Potência 3000w | 0.00   | 04.00       | 0.00    | 0.00    | 0.00    | ALUGUER |
| AMPL02     | Amplificador Potência 400w  | 1.00   | 140.00      | 0.00    | 0.00    | 140.00  | ALUGUER |
|            |                             | 0.00   | 0.00        | 0.00    | 0.00    | 0.00    |         |

|                        |        |
|------------------------|--------|
| Total antes de I.V.A.: | 115.70 |
| I.V.A.:                | 24.30  |
| Total:                 | 140.00 |

Envio de uma proposta via Internet.

## Vendedores

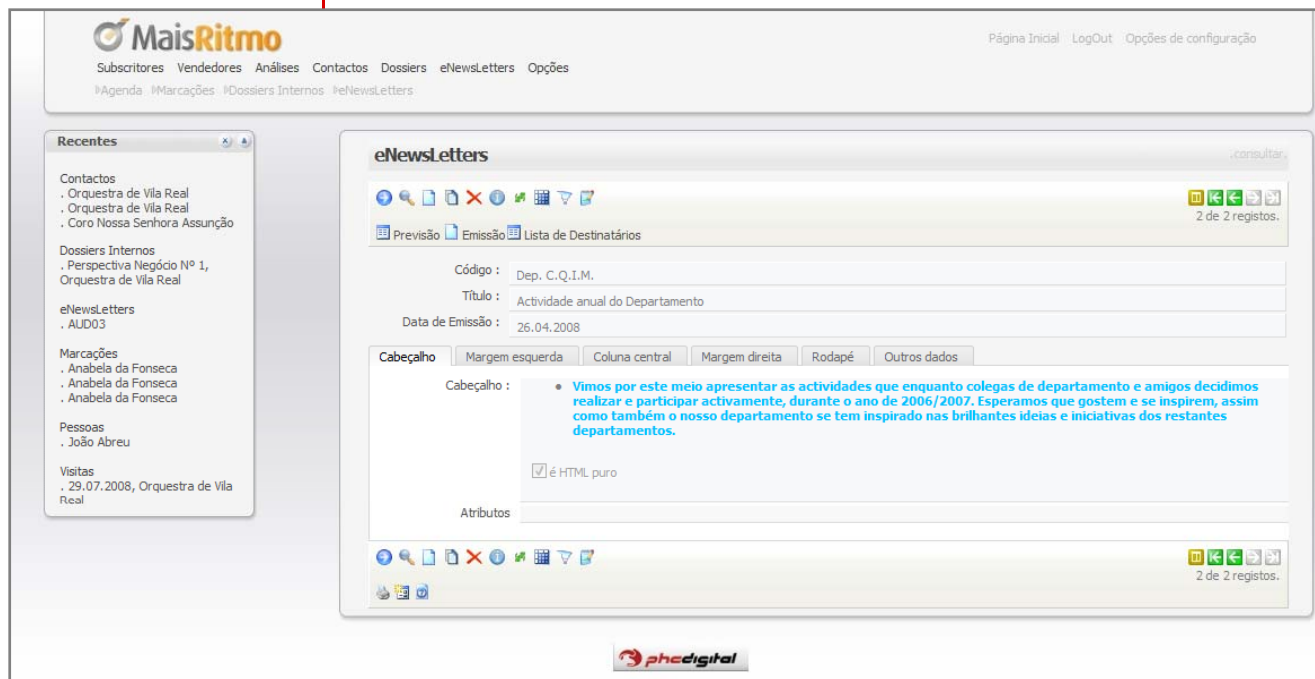
Com o dCRM é possível aceder a uma listagem com os nomes dos comerciais da empresa, visualizar em pormenor os seus dados pessoais e profissionais; qual a sua área de actuação; definir se o utilizador é supervisor e se tem acessos a controlar as áreas de contactos e visitas de outros comerciais.

## eNewsletter

A aplicação dCRM inclui uma ferramenta de fácil e rápida construção de eNewsletters. Através de uma linguagem em html, já pode criar os mais diversos conteúdos comerciais (Promoções, anúncios, novos produtos, etc.) e dar a conhecer os mesmos a toda a carteira de clientes. Este novo veículo de comunicação dá-lhe a possibilidade de:

- Construir uma listagem de destinatários para quem vai enviar a eNewsletter, assim, pode optar por enviar informações/conteúdos diferentes conforme a zona de actuação;
- Compor a eNewsletter de forma absolutamente personalizada,
- Colocar imagens, links para filmes e para publicidade, etc.

Com o envio de uma eNewsletter está a criar uma ponte de comunicação, está a aproximar e a criar um laço muito forte entre o cliente e a empresa.



Nunca foi tão fácil construir e enviar uma eNewsletters para os seus clientes.



## Veja o que alguns utilizadores pensam do software PHC

Segundo o **Executivo da Assibeta Paulo Vieira**, o software *PHC* *"é extraordinariamente simples de utilizar, com um interface gráfico simples e agradável, o que simplificou significativamente o processo de adaptação ao mesmo"*.

**António Pereira**, Director de Sistemas de Informação da **CEPSA** realçou que a solução da PHC: *"criou uma maior autonomia operacional das filiais, permitindo obter uma informação mais objectiva e oportuna."*

As soluções PHC implementadas *"são de fácil utilização, dinâmicas e seguras pelo que tentamos desenvolver a realidade do nosso negócio em certas áreas específicas"*, apontou **José Costa**, responsável do controlo de gestão da **AeroCondor Transportes Aéreos**.

De acordo com **Dinis Pires**, responsável do **Convento do Espinho**, com o software *PHC* *"conseguiu-se automatizar todos os processos internos da organização, obtendo assim uma maior produtividade da parte dos utilizadores e consequentemente ganhos de eficiência de toda a estrutura, com vantagens acrescidas para os nossos clientes"*.

*"A Quinta Grande, na qualidade de Assistência Técnica Autorizada aos computadores portáteis TOSHIBA, necessita de ferramentas que permitam uma grande facilidade de adaptação, quer a novos tipos de produtos, quer à frequente implementação de novos processos. Esta maleabilidade do Software PHC conjugada com o enorme potencial de consulta e análise de dados, permitiu um melhor e mais versátil controlo e adaptação à dinâmica do negócio"*, revelou **Aníbal Pereira**, administrador da Quinta Grande.

*"Tendo sido possível integrar os diversos processos de negócio no PHC, que, pela sua capacidade de gestão de todas as vertentes do negócio, apoiada pela disponibilização de informação em tempo real, permite tomar decisões de gestão no momento certo, foi possível eliminar redundâncias administrativas e otimizar processos, aumentando a produtividade dos recursos humanos e a eficiência comercial da empresa."*, disse **Dr. Luís Marvanejo**, responsável dos **Armazéns Marvanejo**.

#### Para mais Informação :

Para saber mais sobre este módulo pode consultar o site PHC em [www.phc.pt](http://www.phc.pt)

#### Quem é a PHC

A PHC é uma organização 100% Nacional, nascida em 1989 e totalmente dedicada a aumentar a produtividade das empresas inovadoras.

Possuímos uma rede de mais de 320 Parceiros certificados, 110 colaboradores em Lisboa, Porto e Maputo e mais de 20,000 organizações a usar o nosso Software.



Se deseja estar actualizado sobre as novidades PHC e receber periodicamente informação relacionada com o nosso software subscreva a "iDirecto" no nosso site na Internet em [www.phc.pt/idiecto](http://www.phc.pt/idiecto)



Software PHC – Vencedor dos Prémios PC Guia 2008 para o Melhor Software de Gestão.

## Diferenças para outras aplicações PHC

Este módulo é diferente das restantes aplicações PHC para windows, ou seja, não tem 100% das funcionalidades que estão disponíveis para o sistema base. Como tal, antes de adquirir deve analisar pormenorizadamente se o módulo permite executar as operações que, neste momento a sua aplicação central eventualmente já executa.

## Solução Interna

O módulo **dCRM** é uma aplicação com informação interna da empresa, que só pode ser acedido por utilizadores / colaboradores pertencentes à mesma. Ao aceder à Internet é solicitado ao utilizador o Nome do Login e a Password.

O software PHC é uma ferramenta imprescindível na gestão diária de uma empresa. Trata-se de um software cuidadosamente estudado por utilizadores reais e desenvolvido segundo os seus conselhos conjuntamente com a nossa experiência acumulada de mais de 19 anos.

Todo o seu modo de funcionamento está orientado para melhorar a actuação das Empresas, aumentando a produtividade dos colaboradores, minimizando os tempos de trabalho e facilitando assim as tarefas rotineiras.

Se tem a preocupação com a redução de custos da sua empresa, com a análise de rentabilidade da mesma e com o aumento da eficácia das várias áreas, então deseja com certeza vir a ser um dos muitos utilizadores do software PHC.

Este documento tem como objectivo descrever as funcionalidades do Software. Em virtude da constante evolução do software não é possível garantir que as funcionalidades aqui descritas se mantenham no mesmo formato. Se considerar vital alguma funcionalidade em particular, por favor, confirme na Demonstração do Software que a mesma é aquilo que pretende.

#### © 2008 PHC

Todos os direitos sobre este documento estão reservados. Este documento tem apenas objectivos de informação. A PHC não dá nenhuma garantia, explícita ou implícita, no conteúdo deste documento.  
A marca PHC é uma marca registada.