

Il Portale WEB Marketing (CRM1) consente alle imprese di avere un accesso web privilegiato che, con un'interfaccia molto semplice e configurabile in funzione delle responsabilità e del ruolo aziendale, può coinvolgere nei processi di business aziendali tutti i protagonisti e i destinatari delle azioni marketing e commerciali: forza vendita, filiali, distributori (anche esteri), clienti finali.

Questo ambiente web diventa in brevissimo tempo la fonte da cui ottenere in modo rapido, semplice e intuitivo, le informazioni necessarie a tutti gli "utenti in movimento": opportunità, offerte, tracking commesse, schede clienti strutturate e destrutturate, storico telefonate (integrazione con Voip), e-mail, giri visita, interviste.

La gestione del "log-in" permette innanzitutto di "profilare", utilizzando la stessa gestione utenti dell'ERP, l'account per ogni singola funzione:

- forza vendita e addetti dell'area commerciale.
- personale aziendale in missione o trasferita all'esterno dell'azienda.
- operatori di telemarketing dislocati (o fornitori del servizio TMK).
- direzione aziendale.

Una specifica "TO DO LIST" evidenzia e consente di gestire tutte le **azioni** che sono state previste dai "WORKFLOW" pre-impostati in azienda o nel CRM: le azioni CRM (*mail, appuntamento, allegato, azione generica*) possono essere modificate direttamente, mentre le azioni previste dal workflow sono solo consultabili e avanzabili, in quanto regolate dal sistema centrale "ADK".

Le azioni possono essere inserite per un singolo contatto o per gruppi di contatti.

Tramite la **Visione contatti & prospect** gli agenti possono visionare tutti i prospect/clienti a loro assegnati o in carico a sotto-agenti di cui sono responsabili, mentre la "direzione aziendale" ha accesso senza limitazioni; la visione del "cruscotto" è regolata per utente o gruppo in funzione della profilatura impostata.

È disponibile la stessa **interrogazione avanzata** (che filtra nominativi) presente sul client/server.

È disponibile un "Cruscotto Documenti", interrogabile per testata, e i cui dettagli possono essere visualizzati in pdf "consolidato" con la medesima tecnica usata per il "documentale".

La gestione **Interviste** prevede un data entry "rapido" specifico per il telemarketing (con funzione di rilevamento tempi "play-stop") e due griglie (master & detail) in cui poter visionare, per ogni modello, le interviste eseguite a fronte dei contatti assegnati.

La **profilazione** delle "interviste" consente inoltre interrogazioni, analisi e statistiche anche via web.

