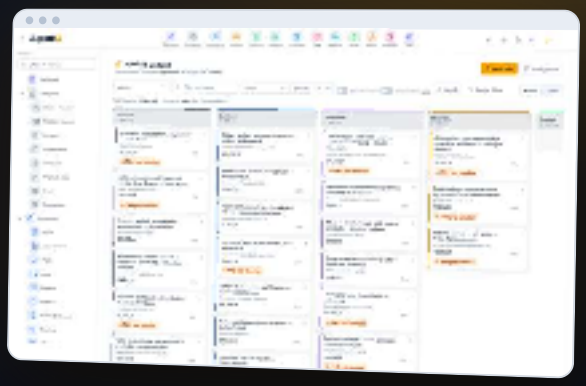
AgentiX

CRM

Știi câte oferte sunt deschise și pe care le suni azi

Prospecții stau separat de clienți, oportunitățile trec prin etapele tale, iar fiecare are valoare, probabilitate și următorul pas. Cele care stau prea mult pe loc se aprind singure.



Captură din aplicație, pe o firmă de probă

0

prospecți amestecați printre clienți: lead-ul devine client abia la conversie

CE FACE ȘI PRIN CE SE DEOSEBEȘTE

DASHBOARD CRM

Starea vânzărilor, pe un ecran

Valoarea deschisă, valoarea ponderată, ce s-a câștigat luna asta și semnalele care cer o acțiune azi.

PIPELINE VÂNZĂRI

Oportunitățile, pe etape

Mai multe pipeline-uri, fiecare cu etapele lui; mutarea într-o etapă de pierdere cere motivul.

OPORTUNITATEA

Tot ce s-a vorbit și s-a propus, într-un loc

Din liniile de produse se generează o ofertă reală, pe care clientul o acceptă pe link, fără cont.

LEAD-URI

Prospecții stau separat, până devin clienți

La conversie, lead-ul devine client, cu persoanele lui de contact și cu o oportunitate.

ACTIVITĂȚI ȘI CLIENȚI 360

Ce ai de făcut azi și cum stă fiecare client

Lângă fiecare client stau banii din facturare: facturat, încasat și restant pe vechime.

ÎN ACELAȘI PROGRAM

CRM-ul nu e o insulă

Oferta din CRM e oferta din Facturare, iar restanța din Clienți 360 e cea din Încasări.

Vrei să-l vezi lucrând? Sună-ne sau intră pe site.

Contul e gratuit, iar facturarea rămâne gratuită. Modulele le pornești când ai nevoie de ele.

0773 594 168, 0726 667 483

agentix-erp.ro/facturare-si-vanzari

contact@agentix-erp.ro

Scanează pentru detalii