

*"Wiedza to przede wszystkim zdolność do działania.
Możemy powiedzieć, że wiele firm, które są nieskuteczne,
nie posiadają wiedzy lub nie potrafią nią zarządzać."*
Jan Fazlagić

Buduj
KNOW HOW
w firmie.



Smart Commerce AP to specjalistyczny system do budowania i zarządzania wiedzą strategiczną w przedsiębiorstwie. Pozwala zwiększać skuteczność działań w poszczególnych działach i budować przewagę konkurencyjną na rynku.

System **Smart Commerce AP** to olbrzymie narzędzie do pozyskiwania i zarządzania informacjami. Pozwala gromadzić informacje pozyskiwane przy pomocy ankiet i projektowanych przez administratorów ankiet (na zlecenie poszczególnych działów). Dane, które system przetwarza, mogą dotyczyć Klientów, produktów, postrzegania marki, właściwie dowolnego obszaru działań firmy, które chcemy usprawnić.

Główną zaletą tego systemu jest niezwykła elastyczność w zakresie definiowania pytań i budowania ankiet włącznie z możliwością nadawania uprawnień do poszczególnych części ankiety dla poszczególnych grup ankietowanych.

Pracownicy mogą raportować informacje zapisane w systemie w zakresie nadanych im uprawnień.

System zapewnia najwyższe bezpieczeństwo danych.

System może stać się jeszcze bardziej potężną bronią, jeżeli zintegrujemy go z systemem do zarządzania relacjami z klientami - CRM. Smart Commerce i w tym zakresie oferuje bardzo przemyślane rozwiązanie - system Smart ECRM.

**Możliwości, jakie posiada Smart Commerce AP
sytuują ten system wśród czołówki
tego typu systemów na świecie.**

POZYSKIWANIE
INFORMACJI
I SZYBKIE ICH
ZAPISYWANIE

Użytkownicy Systemu to pracownicy przedsiębiorstwa bądź uprawnione osoby (np. pracownicy firm przedstawicielskich), którzy mają dostęp do systemu po zalogowaniu się. Każdy użytkownik posiada indywidualne uprawnienia. Zgodnie z uprawnieniami może dostarczać informacje, jakie pozyskał. Informacje te dostarcza w formie odpowiedzi na pytania w ankietach/audytach.

Ankiety/audyty są tworzone przez pracowników określanych mianem administratorów. Administratorzy mają uprawnienia do tworzenia ankiet, kopiowania ich, modyfikowania, kopiowania z danymi. Administratorzy nadają także uprawnienia użytkownikom systemu.

Ankiety i audyty mogą zawierać wszystkie rodzaje pytań (tabelaryczne, radio buttony, checkboxy, pytania tekstowe, wyboru, etc). Dodatkowo pytania mogą być dostępne dla użytkowników z odpowiednimi uprawnieniami i dla różnych użytkowników jedna ankieta może różnie wyglądać.

Baza Danych – tutaj wszystkie wprowadzane dane zostają zapisane i są w odpowiedni sposób wyciągane z bazy i przetwarzane na użytek raportów. Baza może zostać zintegrowana z systemem Smart ECRM, który służy do zarządzania relacjami z Klientami. Odpowiednie informacje mogą być uzupełniane w systemie ECRM lub przesyłane do systemu ankietowego.


USPRAWNIANIE I PODNOSZENIE EFEKTYWNOŚCI

Raporty są odpowiednim filtrem, jaki należy nałożyć na dużą ilość danych, aby uzyskać interesujące nas informacje. Raporty mogą być statystyczne oraz logiczne. Raporty logiczne dostarczają nam informacji, które pozwalają na przegląd zmieniających się relacji z klientem, dają możliwość odczytywania zmian i opisów jakie wprowadzają użytkownicy – a nie są policzalne.


Raporty są przekazywane do odpowiednich działów, są końcowym efektem analizowania danych. Raportowanie daje nieskończone możliwości nakładania zapytań do bazy danych. Wszystkie raporty mogą być udostępnione w formacie PDF, EXCEL, HTML.

Jeśli oczekujesz, że system oraz raporty będą wyglądały zgodnie z obowiązującą polityką wizerunkową twojej firmy, tak będzie.

Pracownicy otrzymujący raporty (przykład dla trzech działów):

 **w dziale sprzedaży** – zwiększają efektywność docierania do Klientów, czyli zwiększają efektywność sprzedaży, znają swoich Klientów bardzo dobrze, przed spotkaniem mogą pobrać najważniejsze informacje, przygotować dla Klienta odpowiednią strategię działania. Raporty pokazują także, gdzie były niepowodzenia w działaniach sprzedażowych, pozwalają porównać różne zabiegi sprzedażowe oraz ich konsekwencje.

 **w dziale marketingu** – raportowanie pozwala na zmierzenie efektywności danych działań marketingowych, prowadzonych kampanii, ich wpływu na konkretnych Klientów, pozyskiwanie nowych.

 **w dziale logistyki** – system daje możliwość wprowadzania danych odnośnie Klientów i prowadzonych działań logistycznych, pozwala wykryć słabe punkty takich działań oraz zweryfikować wprowadzone zmiany. Bardzo przydatne są wówczas raporty logiczne.

INTUICYJNE
I OSZCZĘDNE
ZARZĄDZANIE
SYSTEMEM

Panel Administracyjny to miejsce w którym definiowany jest każdy szablon ankiety/audytu, tutaj nadawane są uprawnienia użytkownikom, stąd zarządzane są wszystkie działania mailingowe.

Panel administracyjny jest prosty w obsłudze, co skraca czas pracy z systemem. Skalowalność systemu pozwala na rozbudowywanie go na potrzeby firmy wg wymagań, aż do postaci pełnego, zaawansowanego Intranetu.

System składa się z systemu **Smart ECMS**, pozwalającego na sprawne i intuicyjne zarządzanie treścią, a także z systemu **Smart Commerce NL**. Systemu newsletterowo – mailingowego, który jest odpowiedzialny za personalizowanie maile, rozsyłanie informacji oraz przypomnień i alertów do użytkowników systemu.

**Zdobądź przewagę konkurencyjną
poprzez zarządzanie wiedzą strategiczną!**



Kontakt

DZIAŁ SPRZEDAŻY

Oskar Dariusz Sontowski

oskar@smartcommerce.pl

+48 509 903 946

DZIAŁ KIEROWANIA PROJEKTAMI

Monika Kromolowska

monika@smartcommerce.pl

+48 502 753 053

SMART COMMERCE

ul. Leszczyńskiego 4

50-078 Wrocław

tel. 71 345 98 83

smartcommerce.pl