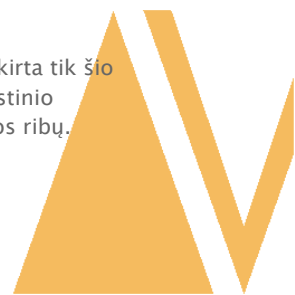




**UAB „VERTICUS“ VERSLO VALDYMO SISTEMA
I PYRAMID.BIZLOGIC 2008**

Verticus, UAB
Tel. +370 5 276 21 76
Faks. +370 5 203 10 01
El. paštas info@bizlogic.lt
Tinklapis www.bizlogic.lt
Totorių g. 21-11, 08221 Vilnius

© 2007–2008 Visos teisės priklauso Verticus, UAB. Informacija šiame dokumente yra konfidenciali ir skirta tik šio dokumento tiesioginiams gavėjams, priimti sprendimą dėl verslo valdymo sistemos diegimo. Be išankstinio sutikimo jis ar jo dalis negali būti platinama, cituojama ar atgaminta platinimui už kliento organizacijos ribų.



KAS YRA VERSLO VALDYMO SISTEMA IPYRAMID.BIZLOGIC?

iPyramid.bizlogic yra UAB „Verticus“ programinis produktas, sukurtas siekiant padėti organizuoti darbą su klientais tiek mažoms, tiek didelėms įmonėms. Tai programinės įrangos paketas, paremtas metodika bei praktika efektyviam darbui su klientu pasiekti.

iPyramid.bizlogic yra internetinis sprendimas, t.y. sistema bei visi duomenys talpinami serveryje ir su sistema galima dirbti iš bet kurio pasaulio taško, kur yra interneto prieiga. Taip pat sistemos kaina visiškai nepriklauso nuo sistemos vartotojų skaičiaus. Visos susidomėjusios kompanijos turi galimybę nemokamai išbandyti Verslo valdymo sistemos iPyramid.bizlogic demo versiją, tereikia su mumis susisiekti telefonu Vilniuje (8 – 5) 276 21 76, arba užpildyti Anketą ir mes su Jumis susisieksime.

Šios sistemos pagrindinė užduotis yra padėti geriau aptarnauti savo klientus bei pateikti kontaktų su jais valdymo būdus. Į klausimą, kodėl tai yra taip svarbu, galima ieškoti plataus atsakymo arba atsakyti labai paprastai, bet aiškiai – todėl, kad mes be klientų– niekur, o klientai be mūsų– kur tik panorės.

Visos kompanijos turi galimybę nemokamai naudotis Verslo valdymo sistema iPyramid.bizlogic 90 dienų. Įsitikinkite patys, kad galima dirbti efektyviau ir greičiau. Daugiau informacijos rasite mūsų internetiniame puslapyje www.bizlogic.lt.

PAGRINDINIAI SISTEMOS PRIVALUMAI

Atsižvelgiant į galimybę spręsti aukščiau minėtas problemas, pagrindiniai šios sistemos privalumai yra:

- Didinamas darbo efektyvumas:
 - Gerinant klientų aptarnavimo kokybę;
 - Mažinant laiko sąnaudas;
 - Gerinant darbo organizavimo kontrolę.
- Verslo išlaidų mažinimas:
 - Mažinant įmonės žmogiškųjų resursų kiekį;
 - Mažinant tiesioginės veiklos išlaidas;
 - Mažinant investicijas rinkos pažinimui.
- Pardavimų ir pelno didinimas:
 - Ugdant klientų lojalumą;
 - Didinant konkurencingumą rinkoje;
 - Analizuojant kompanijos personalo veiklą;

- Motyvuojant personalą.

IPYRAMID.BIZLOGIC PAKETAI

Mūsų kompanija atsižvelgdama į Kliento poreikius pristato du programinės įrangos paketus:

- [Verslo valdymo sistema iPyramid.bizlogic 2008 Professional](#)
- [Verslo valdymo sistema iPyramid.bizlogic 2008 Standard](#)

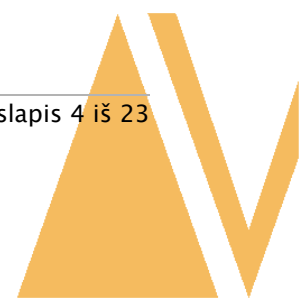
Verslo valdymo sistema iPyramid.bizlogic 2008 Professional skirta įmonėms, kurios tikisi ne tik standartinių verslo valdymo sistemos funkcijų, tačiau kreipia didelį dėmesį efektyviam dokumentų ir sandėlio administravimui bei integruoto elektroninio pašto dėka dar labiau siekia sistematizuoti informaciją, gaunamą iš kliento, automatizuoti darbą su klientais, dar efektyviau išnaudoti darbo laiką.

Verslo valdymo sistema iPyramid.bizlogic 2008 Standard skirta mažoms ir vidutinio dydžio įmonėms, norinčioms ne tik pagerinti klientų aptarnavimo kokybę, mažinti išlaidas, tačiau ir efektyviai išnaudojant sistemos privalumus didinti pardavimus ir pelną.

IPYRAMID.BIZLOGIC PAKETŲ SANDARA

	<u>iPyramid.bizlogic Professional</u>	<u>iPyramid.bizlogic Standard</u>
Pasiekama Internetu	✓	✓
Vartotojų kiekis	Neribotas	Neribotas
Diegimo trukmė	2–4 darbo dienos	2–4 darbo dienos
Sistemos atnaujinimai	Nemokamai*	Nemokamai*
Aptarnavimo mokestis	Nemokamai*	Nemokamai*
Vartotojų mokymai	iki 5 žmonių grupė 4 val.	iki 5 žmonių grupė 2 val.
Sąsajos kalbos		
Lietuvių	✓	✓
Anglų	✓	✓
Rusų	✓	✓
Paketo moduliai		
<u>Ryšiu su klientais valdymas (CRM)</u>	✓	✓
<u>Darbo organizatoriaus</u>	✓	✓
<u>Vidinė organizacijos informacija</u>	✓	✓
<u>Idėjų svarstymas</u>	✓	✓
<u>Darbo laiko apskaita</u>	✓	✓
<u>Vartotojo užrašai</u>	✓	✓
<u>Mokėjimų ir skolų valdymas</u>	✓	✓
<u>Ataskaitos</u>	✓	✓
<u>Vartotojų valdymas</u>	✓	✓
<u>Dokumentų centras</u>	✓	
<u>Sandėlis</u>	✓	
<u>Elektroninis paštas</u>	✓	

*–pirmus metus



CRM PRITAIKYMAS

CRM yra klientų valdymui skirtas modulis. Iš esmės CRM yra skirtas duomenų apie klientus, konkurentus ir jų elgesio ypatumus rinkimui, saugojimui bei analizei. Šis pagrindinis sistemos modulis leidžia saugoti informaciją apie esamus ir potencialius klientus, jų filialus, kontaktinius asmenis, klientų teikiamas paslaugas ir t.t. Dirbant su kiekvienu klientu, sistemoje registruojami įvykiai, tokie kaip „Skambutis“, „El. Laiškas“, „Susitikimas“. Įvykiai gali būti registruojami ne tik klientui ir jo kontaktiniam asmeniui, bet ir konkrečiam filialui.

CRM MODULIO PRIVALUMAI

- Greitas ir lengvas kaupiamos informacijos pasiekiamumas: šiandieniniame versle laikas yra labai svarbus kriterijus, todėl sistema leidžia vadybininkui kuo greičiau pasiekti informaciją apie savo klientus. Informacija turi būti ne tik lengvai pasiekiamą, bet ir aiški. Reikia sugebėti greitai surasti būtent tai, ko reikia. Tam tikslui sistema informaciją apie klientus leidžia sistematizuoti.
- Informacijos pasiekiamumas iš geografiškai nutolusių taškų: vadybininkas turi, reikalui esant, iš karto pasiekti informaciją iš savo buvimo vietos. iPyramid.bizlogic sistema suteikia galimybę prieiti prie informacijos apie klientus iš ten, kur tik yra interneto ryšys. Tai gali būti ir toli nuo miesto esantis taškas, kuriame vadybininkas, naudodamasis GPRS arba 3G ryšio priemonėmis ir nešiojamuoju kompiuteriu, pasiekia visą jam reikalingą informaciją apie klientą. Vadybininkui tereikia prisijungti prie sistemos. Be to, informaciją atnaujinus iš vieno kompiuterio, vadybininkas, prisijungęs iš kito kompiuterio, iš karto matys visus pakeitimus. Tai komandos darbą daro žymiai efektyvesniu ir našesniu.
- Neigiamo darbuotojų kaitos poveikio sumažinimas: kadangi visa informacija apie klientus yra sistemingai kaupiama, tokiai klientų duomenų bazei nebeturi įtakos darbuotojų kaita. Seni darbuotojai palieka visą informaciją apie klientus organizacijos duomenų bazėje, o nauji darbuotojai greitai gali susipažinti su esama padėtimi, klientais, greitai surasti klientų kontaktinius duomenis, bendravimo su klientais istoriją.
- Darbo laiko panaudojimo optimizavimas: įdiegus iPyramid.bizlogic sistemą, vadovai gali stebėti vadybininkų darbą, jų atliekamas užduotis, darbų

aktyvumą, rezultatus. Tai veikia ir kaip skatinimas efektyviau dirbti patiems vadybininkams. Sistemoje esantis užduočių kalendorius padeda efektyviau susiplanuoti darbus. Kasdien susiplanuotos ir ekrane aiškiai išdėstytos užduotys parodo, kokius darbus ir kada reikia atlikti. Optimaliai paskirsčius savo darbo laiką, galima daugiau nuveikti, susitikti su didesniu kiekiu klientų, tuo didinant apyvartą.

CRM MODULIO GALIMYBĖS (PRAKTINIS PRITAIKYMAS)

- Sistema gali vykdyti paieškas per įvykius, klientus, jų kontaktinius asmenis bei kitą informaciją;
- Sistema leidžia kaupti, sisteminti ir analizuoti informaciją apie esamus ir potencialius klientus;
- Bendraudami su stambiais klientais, turinčiais kelis filialus, nesumaišysite jų kontaktinių asmenų;
- Padeda planuoti klientų aptarnavimo veiksmus, kontroliuoti jų vykdymą;
- Informacija apie klientą Jūsų įmonės darbuotojams neleis pamiršti reikalingų rekvizitų, el. pašto adresų arba kontaktinių asmenų telefonų;
- Pastoviai registruodami vykstančius kontaktus, galėsite visada matyti, kaip bendravote su pasirinktu klientu. Jis bus maloniai nustebintas, kad Jūs visada atsimenate, apie ką esate bendravę anksčiau;
- Darbuotojų kaita neatsilieps santykiuose su klientais. Darbuotojui pakeitus pareigas arba darbą, jo kontaktai ir pradėti darbai nebus užmiršti;
- Jei su vienu klientu bendrauja keli vadybininkai, nekils neaiškumų derinant detales, visi susitarimai bus fiksuojami CRM sistemoje;
- Nebus užmirštos detalės, dėl kurių buvo sutarta susitikimų metu, bus įvykdyti visi kliento reikalavimai;
- Galimybė pasiūlyti naujus produktus jau esamiems klientams pagal jų poreikius;
- Nepamiršite VIP klientų gimtadienių, visada laiku galėsite juos pasveikinti.

DARBO ORGANIZATORIUS

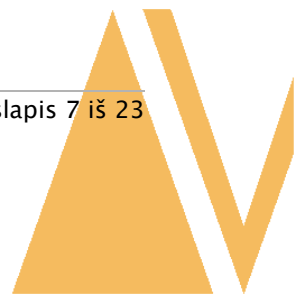
Ši sistemos dalis skirta darbuotojų darbo organizavimui ir planavimui. Priminimai, susitarimai dėl susitikimo su klientais bei užduotys lengvai įtraukiami į sistemą.

Sistema leidžia stebėti visus reikalingus atlikti darbus, taip pat keisti užduotis, jas peradresuoti ir t.t. Darbo organizatorius glaudžiai susijęs su klientų valdymu. Kodėl ir kada tai svarbu? Pirmiausiai, tai leidžia planuoti darbus ir optimaliai paskirstyti darbo laiką:

- Jūs turite biurą, kuriame darbuotojai atskirti vieni nuo kitų. Tokiu atveju, norint kažko paprašyti bendradarbio, darbuotojui nereikia vaikščioti iš vienos patalpos į kitą;
- Jūs turite daugiau nei vieną filialą – nereikės važinėti iš vieno filialo į kitą;
- Tas, kas turi atlikti užduotį, jos nepamirš;
- Tas, kas atliko užduotį, nepamirš informuoti apie jos atlikimą;
- Susitarėte dėl susitikimo su klientu, tuo pat metu kai esate susitarę su kitu? To išvengsite naudodamiesi sistema;
- Jūsų bendradarbis sako, kad Jūs jo nesate prašęs kažko padaryti? Pasinaudokite užduočių istorija.

O tai reiškia, kad:

- Darbai nebus užmiršti. Sistema primins darbuotojams apie neatliktus darbus;
- Galėsite priskirti užduotis kitiems darbuotojams;
- Vadovybė galės stebėti visų darbuotojų užduočių suvestinę. Tai leidžia lengvai rasti laisvo laiko darbuotojų dienvarkėje (pvz. suplanuoti susirinkimą visiems patogiu laiku);
- Prie užduoties galėsite prikabinti failą. Tai patogiu, pavyzdžiui, kai norite paprašyti kolegos dizainerio apdoroti Jums reikalingą iliustraciją;
- Grupinės užduotys gali būti priskirtos keliems darbuotojams. Tai aktualu rezervuojant darbuotojų laiką bendram renginiui, pvz. posėdžiui;
- Užduotis gali būti atmeta. Tuo atveju, jeigu darbuotojas negali jos atlikti, jis, pridėjęs komentarą, informuos užduoties autorių apie užduoties atmetimo priežastis.



PROJEKTAI

Įrankis Projektai skirti realizuoti projektus aprašant juos pagal tam tikrus požymius. Sistemoje projektai glaudžiai susiję su Darbo laiko apskaita, nes formuojant projektą yra galimybė pridėti tam tikrus darbuotojus, kurie dirbs prie projekto, tam kad darbuotojai Darbo laiko apskaitoje pasirinkę sukurtą projektą galėtų pildyti praleistas darbo valandas prie projekto.

iPyramid.bizlogic sistemoje Projektų pagalba galima suformuoti projektus su sekančiais atributais:

- klientu, su kuriuo vykdomas projektas;
- paslauga ar preke;
- pradžios bei užbaigimo data;
- komentaru apie patį projektą;
- darbuotoju, kuris kuruoja projektą;
- statusu projekto;
- suma;
- pelnu;
- išlaidomis.

MOKĖJIMŲ IR SKOLŲ VALDYMO MODULIS

Patogus įrankis sąskaitų–faktūrų išrašymui, jų kaupimui ir paieškai įmonėms, nesinaudojančioms buhalterinės apskaitos programomis. Galite pilnai išnaudoti esamą informaciją apie klientus sąskaitos išrašymui.

Mokėjimų valdymas jums pasitarnaus kaip priemonė:

- efektyviam skolų valdymui;
- laiko taupymui – nebereikės po keletą kartų suvedinėti ir dubliuoti duomenų;
- tvarkingos, stilingos kompanijos įvaizdžiui sukurti – kartą suvedę duomenis į sistemą teisingai išvengsite klaidų ateityje. Sąskaitas – faktūras taip pat galėsite papuošti savo įmonės logotipu ar patalpinti sąskaitoje naudingą informaciją savo klientams, kurią kartas nuo karto galėsite labai lengvai pakeisti.

Mokėjimų valdymo modulio galimybės:

- Automatiškai importuoti kliento duomenis į sąskaitą faktūrą iš CRM;
- Automatiškai užpildyti išrašančio sąskaitą asmens – vadybininko – rekvizitus;
- Centralizuotai numeruoti sąskaitas – faktūras jei įmonė dirba keliuose filialuose;
- Generuoti sąskaitą – faktūrą .pdf formatu;
- Redaguoti ar trinti sąskaitas – faktūras nesugadinant numeracijos;
- Filtruoti sąskaitas – faktūras pagal išrašymo ar apmokėjimo datas, pagal klientus;
- Filtruoti apmokėtas/neapmokėtas sąskaitas, kitaip – vykdyti skolų valdymą;
- Žymėti ne tik mokėjimus pagal sąskaitas – faktūras, bet ir avansinius kliento mokėjimus bei matyti kiekvieno konkretaus kliento balansą esamai dienai. Kliento finansinis statusas pateikiamas ir paties kliento faile, skyriuje "Mokėjimai";
- Stebėti apyvartas pagal nurodytus laikotarpius.

BILLING

Ar pagalvojote kiek Jūsų darbuotojai sugaišta brangaus laiko rankiniu būdu išrašinėdami sąskaitas klientams bei siuntinėdami jas? Billing – įrankis, suteikiantis galimybę periodiškai automatizuotai generuoti sąskaitas už tam tikras paslaugas ar produktus bei siųsti jas klientams elektroniniu paštu pasirinktą laikotarpį.

Taip pat Billing įrankis savarankiškai už jus atliks tokius darbus:

- siųs skolininkams į elektroninį paštą priminimus apie neapmokėtas sąskaitas, pasibaigus sąskaitos apmokėjimo terminui;
- automatizuotai klientams siųs elektroniniu paštu sugrupuotas sąskaitas (keletas sąskaitų viename PDF faile) už tam tikrą laikotarpį, periodiškai pasirinktą dieną;
- automatizuotai išrašys sąskaitas pasirinktą datą: „Prieš paslaugų pateikimą“ – reiškia, kad sąskaita bus išrašyta tą dieną, kada prasidės paslauga arba už ateinantį periodą arba „Po paslaugų pateikimo“ – sąskaita bus išrašyta pasibaigus paslaugos terminui, arba pasibaigus periodui.

ATASKAITOS

Veiklos ataskaitos padės jums:

- taupyti laiką personalo darbo užimtumo reguliavimui ir (savi) kontrolei;
- efektyviau planuoti darbo laiką tiek individualiai, tiek komandoje;
- užtikrinti kokybišką ryšių su klientais valdymą;
- priimti teisingus ir savalaikius sprendimus personalo motyvavimui bei skatinimui, pardavimų planavimui.

Standartinio verslo valdymo sistemos iPyramid.bizlogic paketo veiklos ir užimtumo ataskaitos pateiks jums atsakymus į klausimus:

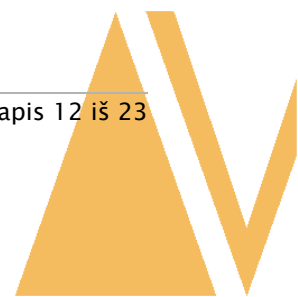
- kiek iš viso naujų kontaktų surasta, kiek naujų komercinių pasiūlymų išsiųsta ar naujų sutarčių pasirašyta per pasirinktą laiko intervalą;
- kiek ir kokių minėtų veiksmų atliko kiekvienas vadybininkas, kuris iš jų buvo aktyviausias, o kurį reikėtų paskatinti labiau;
- kiek naujų susitikimų, naujų pardavimų, naujų sutarčių planuojama iš viso ir pagal kiekvieną iš vadybininkų atskirai;
- kokia planuojama apyvarta pasirinktam laiko intervalui – mėnesiui, ketvirčiui, pusmečiui;
- kiek planuojamų projektų ir pardavimų iš tikrųjų įvyksta ir kiek yra prarandama. Konkrečių projektų/planuotų pardavimų nesėkmės priežasčių analizė leis jų išvengti ateityje ir dar labiau gerinti vadybos darbo efektyvumą;
- kurie klientai reikalauja daugiausiai dėmesio, kurie klientai daugiausiai naudojami jūsų paslaugomis ar perka produkciją, koks yra pirkimo intensyvumas.

VARTOTOJO UŽRAŠAI

Ne retam, tikriausiai, iki skausmo pažįstamas biuro vaizdas – kompiuteriai, stalas, lentynėlės ar net sienos, nukabinėtos spalvotais informaciniais lapeliais, ant kurių surašyta įvairiausio tipo informacija – reikiamų asmenų kontaktai, pokalbių fragmentai, laikini paskaičiavimai, priminimai ir kito pobūdžio naudinga informacija. Ko gero, ne mažiau pažįstamas nemalonus jausmas, kai lapeliui pasimetus prarandama taip reikalinga informacija.

Vartotojų užrašai – efektyvus būdas pakeisti užrašus ant lapelių. Nuolat naudodamiesi sistema, nebeieškosite popieriaus skambinančio kliento numeriui, naujai idėjai, arba laikiniems paskaičiavimams užsirašyti. Vienu pelės spragtelėjimu bet kurioje sistemos vietoje Jūs galėsite pasiekti savo išsaugotus užrašus. Naudojantis paieška, galima greitai surasti pamirštus užrašus. Pamesti lapeliai ir dėl to prarasti kontaktai nebebus galvos skausmas. Naudodamiesi šiuo moduliui, Jūs galėsite:

- Kurti neribota kiekį užrašų;
- Užrašams sukurti aiškius pavadinimus;
- Saugoti neriboto dydžio užrašus.



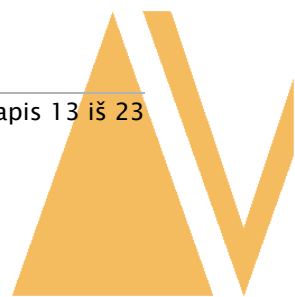
VIDINĖ ORGANIZACIJOS INFORMACIJA

Šis sistemos skyrelis yra centralizuota vieta vidiniams įmonės dokumentams saugoti. Naudodamiesi šiuo moduliu, Jūs galėsite vienoje vietoje saugoti eilę svarbių dokumentų, tokių kaip:

- parengtų pasiūlymų, sutarčių, prašymų ir pan. šablonai;
- vidaus tvarkos taisyklės;
- darbo saugos instrukcijos;
- kainininkai ir t.t.

Darbuotojai visada žinos, kur reikia ieškoti informacijos, negaišite laiko per siuntinėdami įvairius dokumentų ruošinius ar kitus bendrus dokumentus vieni kitiems, nepamesite naujausios dokumento versijos. Tad bendrieji šio modulio privalumai yra:

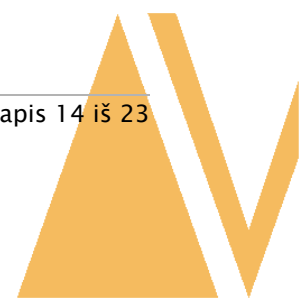
- Galimybė greitai pasiekti norimą standartinį dokumentą. Ypač naudinga, kai įmonė turi kelis filialus. Paskutinės dokumentų redakcijos visada pasiekiamos iš visų filialų;
- Galimybė saugoti informaciją kaip failą arba kaip formatuotą tekstą (greitam pasiekimui);
- Galimybė naujam darbuotojui žinoti vieną vietą, kur galės rasti beveik visą jam reikalingą informaciją. Tai leis jam greičiau įsitraukti į darbą, netrukdant senbuvių.



DARBO LAIKO APSKAITA

Galite pamiršti varginantį darbą suvedinėdami duomenis tekstiniuose failuose ir rankiniu būdu skaičiuodami kiek Jūsų darbuotojai praleido valandų, bei uždirbo pinigų per mėnesį, savaitę ar metus, nes tai už Jus padarys Darbo laiko apskaitos modulis, kuris skirtas stebėti darbuotojų užimtumą ir pelningumą prie projektų, bei suteiks galimybę registruotiems sistemos vartotojams priskirti praleistų darbo valandų skaičių prie vieno ar kito projekto. Taip pat iPyramid.bizlogic sistemos administratorius galės nustatyti kiekvienam darbuotojui individualiai du valandinius įkainius: darbuotojo savikainą ir darbuotojo pardavimo kainą klientui. Darbo laiko apskaitos ataskaitų pagalba galima daryti įvairias ataskaitas, kurios leis stebėti:

- kiek vienas žmogus praleido valandų, bei uždirbo pinigų prie vieno projekto per tam tikrą pasirinktą laikotarpį;
- kiek vienas žmogus praleido valandų, bei uždirbo pinigų prie keletos projektų per tam tikrą pasirinktą laiką;
- koks žmonių skaičius vykdė projektą bei matyti praleistų darbo laiko valandų skaičių.
- atsižvelgiant į praleistas darbo valandas visų darbuotojų prie projekto, bus galima gauti duomenis apie projekto savikainą.



IDĖJŲ SVARSTYMŲ MODULIS

Igyvendinkite idėjas greičiau už konkurentus! Nepamirškite jų neturėdami po ranka kur užsirašyti, nepameskite jų kartu su lapeliu, kuriame užrašėte savo idėją, leiskite ją įvertinti savo kolektyvui neatsitraukiant nuo darbų.

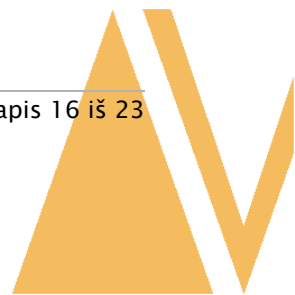
Gaukite vertingų pasiūlymų iš bendradarbių, apvarstykite juos dar iki planuoto susirinkimo. Tuomet idėjas teliks tik visiems susirinkus patvirtinti. Skamba nerealiai? Bet tai įmanoma naudojantis idėjų svarstymo moduliu. Įrašykite savo idėją į sistemą. Kiti darbuotojai turės galimybę susipažinti su ja, apgalvoti ir patobulinti arba pakomentuoti, negaišdami autoriaus laiko.

Privalumai:

- Visos idėjos yra vienoje duomenų bazėje, pasiekiamoje bet kuriuo metu;
- Galimybė komentuoti pasiūlymus;
- Idėjos aptariamoms dar iki pristatymo per susirinkimą;
- Žinosite, kas yra idėjos autorius;
- Įgyvendintos idėjos keliauja į archyvą.

VARTOTOJŲ VALDYMAS

Sistema palaiko neribotą kiekį vartotojų. Juos galima skirstyti į grupes, priskirti įvairias naudojimo teises. Sukurtas vartotojas įgauna teisę naudotis sistema. Kiekvienas vartotojas galės modifikuoti ir personalizuoti darbo aplinką, taip pat keisti slaptažodžius. Sistema registruoja vartotojų prisijungimus. Šią informacija galima panaudoti darbo laiko apskaitai.

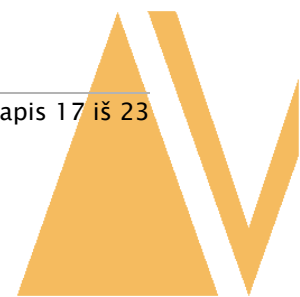


DOKUMENTŲ CENTRAS

Įmonėms dažnai tenka kurti sutartis, sutarties priedus, pasiūlymus, arba kitus standartinius dokumentus. Norėdami palengvinti ir paspartinti šį darbą, išsaugoti vieningą stilių, taip pat išvengti klaidų, siūlome pasinaudoti „Dokumentų generatoriaus“ moduliu. Paruošę vieną kartą šablonus, darbuotojai keliais mygtukų paspaudimais galės formuoti kokybiškus ir personalizuotus klientui dokumentus.

Privalumai:

- Greitai paruošiami dokumentai. Galėsite ruošti klientams pasiūlymus dažniau nei iki šiol. Tai ypač naudinga vykdant aktyvų marketingą;
- Išvengiate klaidų, kadangi visi tekstai jau paruošti;
- Visi darbuotojai generuoja dokumentus pagal vieną šabloną. Jūsų tvarką ir stilių teigiamai įvertins klientai;
- Nepasimesite tarp daugumos to paties dokumento versijų, jeigu su dokumentais dirba daugiau nei vienas žmogus. Sutartys visada bus su naujausiais pakeitimais, o pasiūlymai – su visomis naujovėmis.



SANDĖLIS

Jei vykdoma prekybą, verslo valdymo sistemos iPyramid.bizlogic Sandėlio modulis leis atlikti pagrindinius sandėlio administravimo veiksmus. Nors VVS iPyramid.bizlogic Sandėlis nėra buhalterinės apskaitos analogas, jis gerokai palengvins dažniausiai įmonėse vadybininkų atliekamus veiksmus, susijusius su įmonės sandėliu.

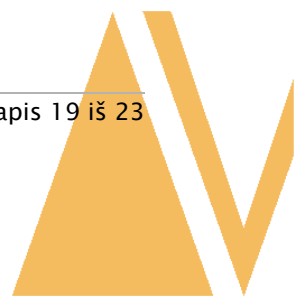
Naudojantis verslo valdymo sistemos Sandėlio moduli:

- taupomas laikas – nes daug greičiau ir paprasčiau rengiami komerciniai pasiūlymai, užsakymai tiekėjams;
- išvengiama nesusipratimų ir klaidų darbe dėl prekių likučių;
- efektyviau planuojami užsakymų vykdymo terminai, nes matoma, kokie prekių likučiai yra sandėlyje, kada daryti užsakymai tiekėjams (jei dirbama su tiekėjais);
- efektyviau planuojami ir skirstomi darbai, nes ataskaitose galima matyti, iš kurio tiekėjo prekės perkamos dažniausiai, su kuriuo tiekėju labiausiai naudinga dirbti, o kurių galima atsisakyti, galima matyti, koks yra prekių pardavimo sezoniškumas ir pagal tai iš anksto planuoti pirkimus. Jei prekių pirkimus vykdo keli vadybininkai, išvengiama nesusipratimų užsakant prekes, nes visi pirkimų vadybininkai gali matyti, kada, kas, kokį užsakymą pateikė ir kuriam iš tiekėjų;
- sukuriama vieninga ir aiški darbo sistema kompanijoje.

Pagrindinės verslo valdymo sistemos modulio Sandėlis funkcijos:

- susikurti prekių ir katalogų sąrašus;
- vykdyti prekių paiešką/filtravimą pagal prekės kodą, pavadinimą ar komentarą;
- lengvai redaguoti prekes;
- pajamuoti prekes;
- automatiškai formuojamas Pajamavimų žurnalą, kuris atspindi visą pajamavimų istoriją bei leidžia vykdyti paiešką pagal dokumento numerį, prekę, tiekėją, datą ir darbuotoją, kuris vykdė pajamavimą;
- automatiškai generuojamos ataskaitos pagal sistemoje naudojamus duomenis.

- Naudojant Sandėlį su Dokumentų centru – pasirinkti ir įtraukti reikiamas prekes (paslaugas) į komercinius pasiūlymus, užsakymus tiekėjams ar kitus dokumentus;
- prekių pirkimo, pardavimo atvejais automatiškai skaičiuojami prekių likučiai.



INTEGRACIJA SU EL. PAŠTU

Elektroninis paštas šiandien yra viena iš pagrindinių komunikacijos priemonių. Jo integravimas į vieningą sistemą leistų dar labiau sistematizuoti informaciją, gaunamą iš kliento, automatizuoti darbą su klientais, dar efektyviau išnaudoti darbo laiką. Susirašinėjimas su esamu klientu automatiškai būtų priskirtas tam klientui. Tai leistų tiksliai nustatyti ankstesnius pokalbius. Laiškai klientams galės būti generuojami automatiškai. Visi darbuotojai turėtų bendro įmonės stiliaus laiškus. Gaunamas laiškas galėtų būti užduoties pagrindu. Vadybininkas galės priskirti užduotį atsakingam darbuotojui, kuris, atlikęs užduotį, matytų, ar reikia informuoti klientą.

Privalumai:

- Centralizuota vieta korespondencijai. Išėjusio darbuotojo verslo korespondencija neprarandama;
- Galimybė priskirti užduotį el. laiško pagrindu;
- Nereikia kopijuoti teksto ir bylų, skiriant užduotį kitam darbuotojui;
- Kai kuriuos atsakymus sistema gali generuoti automatiškai;
- Matoma visa susirašinėjimo su klientu istorija.

KUO NAUDINGA VERSLO VALDYMO SISTEMA IPYRAMID.BIZLOGIC?

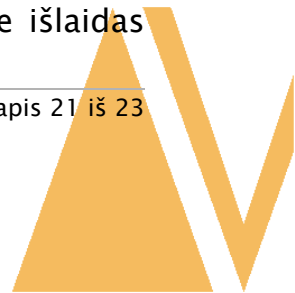
Taigi, drąsiai galima teigti, jog verslo valdymo sistema iPyramid.bizlogic pasižymi plačia galimybių skale. Tačiau nepakanka vien tik įsigyti programinės įrangos. Svarbu įvertinti esamą padėtį įmonėje, esamus komunikavimo su klientais būdus. Tai padarius, galima spręsti, kaip turėtų būti tobulinama bendravimo su klientais sritis ir kokią konkrečią naudą duos įsigyta iPyramid.bizlogic programinė įranga. Ši sistema yra ne vien tik programinė įranga, bet kartu ir visi procesai versle, susiję su klientais. Verslo valdymo sistemos iPyramid.bizlogic įsigyjimas turi būti visos verslo strategijos dalis. Jei kiltų klausimas – kodėl, tai atsakymas būtų nesunkiai surastas įvertinus bendras verslo valdymo sistemos iPyramid.bizlogic teikiamas naudas:

Laiko taupymas: naudodamiesi tiek klientų valdymo sistema (CRM), tiek Darbo organizatoriumi ar Idėjų svarstymo moduliais, Jūs pirmiausiai taupote laiką, nes neberekės praleisti aibes laiko kalbant su kolegomis telefonu, važinėjant po skirtingus filialus ar sėdint pasitarimuose, ieškant reikalingos informacijos ir pan. Laiką taupsite ir gaudami įvairias ataskaitas tiesiog sistemoje, kas vyksta žymiai operatyviau ir kokybiškiau nei renkant ir apdorojant informaciją pusiau rankiniu būdu. Be abejonės, laiko taupymo atžvilgiu ypač naudinga sistemos teikiama galimybė dirbti nepriklausomai nuo geografinės padėties;

Informacijos nepraradimas: naudojantis CRM, Vartotojo užrašais ar Dokumentų generatoriumi, visą Jums reikalingą informaciją galėsite sistematizuotai saugoti vienoje vietoje, analizuoti, bet kada prireikus ja lengvai pasinaudoti ar atnaujinti ir tuo pačiu – sukurti ir išsaugoti profesionaliai dirbančios kompanijos reputaciją savo klientų akyse;

Klientų aptarnavimo kokybės gerinimas: ši sistemos teikiama nauda, neabejotinai, didele dalimi priklausoma nuo ankščiau minėtųjų. Sistemos teikiama galimybė kaupti, analizuoti bei disponuoti reikiama informacija, gerinti kolektyvo darbo efektyvumą, taupyti laiką savo ruožtu kelia ir klientų aptarnavimo kokybę, ko pasekoje tikėtinas didesnis esamų klientų lojalumas, galimybė pritraukti daugiau naujų klientų, patikimos kompanijos reputacija rinkoje bei, žinoma, augantis veiklos pelningumas.

Taip pat, nebus suklysta manant, jog sistema suteikia **galimybę mažinti kaštus ir didinti veiklos pelningumą**. Tai galima įvertinti dviem aspektais: pirma, keliones geografiniais atstumais galima nesunkiai paversti virtualiu bendravimu aptariant net labai svarbius klausimus. Tas pats gali būti taikoma ir kalbant apie išlaidas



mobiliajam telefonui ir pan. Antra, nedaug kas drįstų paneigti teiginį, jog automatizuoti darbo procesai įmonėje sumažina darbo jėgos poreikį, t.y. įdiegus sistemą, automatizavus didelę dalį įmonėje vykstančių procesų ir sumažinus atliekamų darbų laiko trukmę, Jums nebereikės samdyti papildomo personalo. Praktika parodė, kad darbų automatizavimas įmonėje fizinio darbo krūvį sumažina 50% ir daugiau, kas reiškia, jog išlaidas sumažinsite gana ženkliai. Automatizavus didelę dalį klientų aptarnavimo darbų, jiems skirtą laiką galėsite paskirti didesnę naudą teikiančioms užduotims vykdyti – naujų klientų paieškai, pasiūlymų rengimui ir pan. Kaupiamą informaciją apie klientus panaudosite pelningiausių klientų atpažinimui, specialaus jų aptarnavimo sistemos sukūrimui, kas realiai didina pardavimų apimtį ir skatina pelno augimą įmonėje. Galiausiai, nuolat kaupdami ir sistemindami duomenis su iPyramid.bizlogic ir ypač integruodami ją su konkrečioje įmonėje jau naudojamomis programomis, turimą informaciją galėsite panaudoti ne tik sprendami kasdienius, su klientų aptarnavimu susijusius klausimus, bet ir panaudoti ją priimant įmonės tolimesnės veiklos planavimo, marketingo sprendimus. Tokiu būdu vėlgi – sutaupote lėšas ir laiką, kurį skirtumėte įmonės veiklos dokumentų paieškai ir analizei, tyrimams ir pan.

Štai todėl verslo valdymo sistema iPyramid.bizlogic turi būti naudojamas visose verslo srityse – tiek pardavimų, tiek rinkodaros, tiek gamybos skyriuose. Tik tada ji pasiteisins visiškai ir atneš praktinę naudą kompanijos veiklai.



KONTAKTAI

Dėkojame, kad domitės mūsų produktais ir paslaugomis. Visais rūpimais klausimais maloniai kviečiame kreiptis žemiau nurodytais kontaktais.

Tikimės ilgalaikio ir abipusiai naudingo bendradarbiavimo.

Verticus, UAB

Tel. +370 5 276 21 76

Faks. +370 5 203 10 01

El. paštas info@bizlogic.lt

Tinklapis www.bizlogic.lt

Totorių g. 21-11, 08221 Vilnius