

MHT&RENO PORTFOLIO SOLUTIONS

ConsumerGoods.CRM

MHT, Microsoft Gold Certified Partner con una decennale esperienza in progetti informatici, ha realizzato **ConsumerGoods.CRM**, una soluzione sviluppata sulla piattaforma Microsoft Dynamics CRM per gestire le **specifiche necessità delle aziende che operano nel mondo dei Beni di Largo Consumo**. Consente all'azienda e agli agenti di consolidare le informazioni di business sui clienti e di organizzare i processi di vendita. Attraverso l'implementazione di funzioni che agevolano la gestione dei Punti vendita, la raccolta ordini e il supporto back-office garantisce la completa conoscenza dei clienti in un mercato particolarmente complesso e competitivo.



VANTAGGI PER L'AZIENDA

- Controllo dei processi di vendita
- Disponibilità di informazioni puntuali, reportistica avanzata
- Avvicinamento al mercato
- Visione completa della struttura di vendita
- Miglioramento del processo di raccolta ordini
- Automazione processi di marketing
- Collegamento tra i vari reparti

VANTAGGI PER LA FORZA VENDITE

- Automazione dei processi di vendita
- Gestione con un unico strumento delle informazioni di business
- Soluzione integrata semplice da usare
- Gestione di:
 - * Anagrafiche e contatti
 - * Catalogo
 - * Lancio nuovi prodotti
 - * Campagne
 - * Promozioni



FUNZIONALITÀ IN SINTESI

anagrafiche	ConsumerGoods.CRM consente di gestire in un unico sistema sia le anagrafiche dei clienti (dati amministrativi, negozi, punti vendita, etc.) sia le informazioni su altri soggetti coinvolti nell'attività di business. Tutte le attività e le comunicazioni vengono archiviate per una facile consultazione e verifica dell'andamento del business.
dati stagionali e per collezione	Dettaglio delle informazioni stagionali relative ai cataloghi, ai listini di vendita, e alla scontistica commerciale sui negozi.
anagrafiche prodotti (modelli)	Una struttura per gestire e gli attributi del prodotto. I prodotti sono organizzati in cataloghi, ai listini di vendita, e alla scoutistica commerciale sui negozi
lancio di nuovi prodotti	Il sistema prevede la gestione completa di tutti i documenti, le procedure e i flussi informativi a supporto delle attività di lancio delle nuove collezioni e campagne marketing relative.
gestione catalogo	Gestisce l'organizzazione di un catalogo virtuale, per una presentazione rispondente ai diversi fabbisogni delle aree geografiche. La possibilità di riorganizzare il catalogo prodotti consente all'azienda di adeguare la presentazione dei prodotti secondo le indicazioni dell'ufficio marketing, per promuovere con particolare enfasi durante la vendita.
promozioni	ConsumerGoods.CRM permette di costruire offerte promozionali, in base a fattori dinamici e a seconda della fascia di mercato, delle linee di prodotto, piuttosto che di particolari periodi promozionali. L'agente ha così a disposizione uno strumento di offering più efficace sul cliente