

1. Ręczne zasilenie danymi z rynku dla wybranych produktów
- w formie prostej notatki
- linku do strony
2. Integracja z serwisami monitorującymi rynek, media (np. www.Brand24.pl)
3. Integracja z PowerBI

Zarządzanie
Katalogiem
Produktów

Benchmarking

Katalog Produktów

Zewnętrzna Baza Danych

Budowanie
świadomości
MarkiIntegracje
zewnętrzne z
narzędziami
marketing automationOpracowanie
materiałów
marketingowych

Kampania Marketingowa

przygotowywanie
kampanii

Inbound

Outbound

Przygotowywanie
ofert marketingowych
'zaczepnych'

Social Media

Public Relations

Udział w targach i
konferencjach

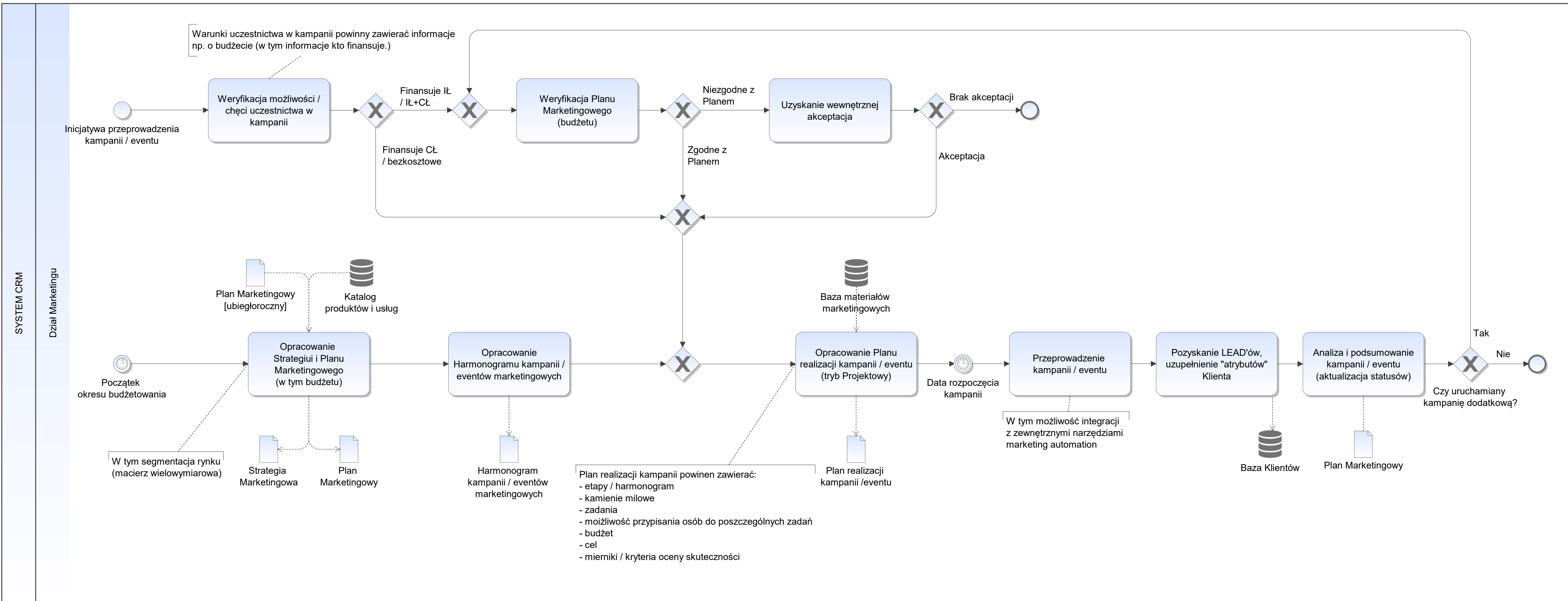
Newsletter

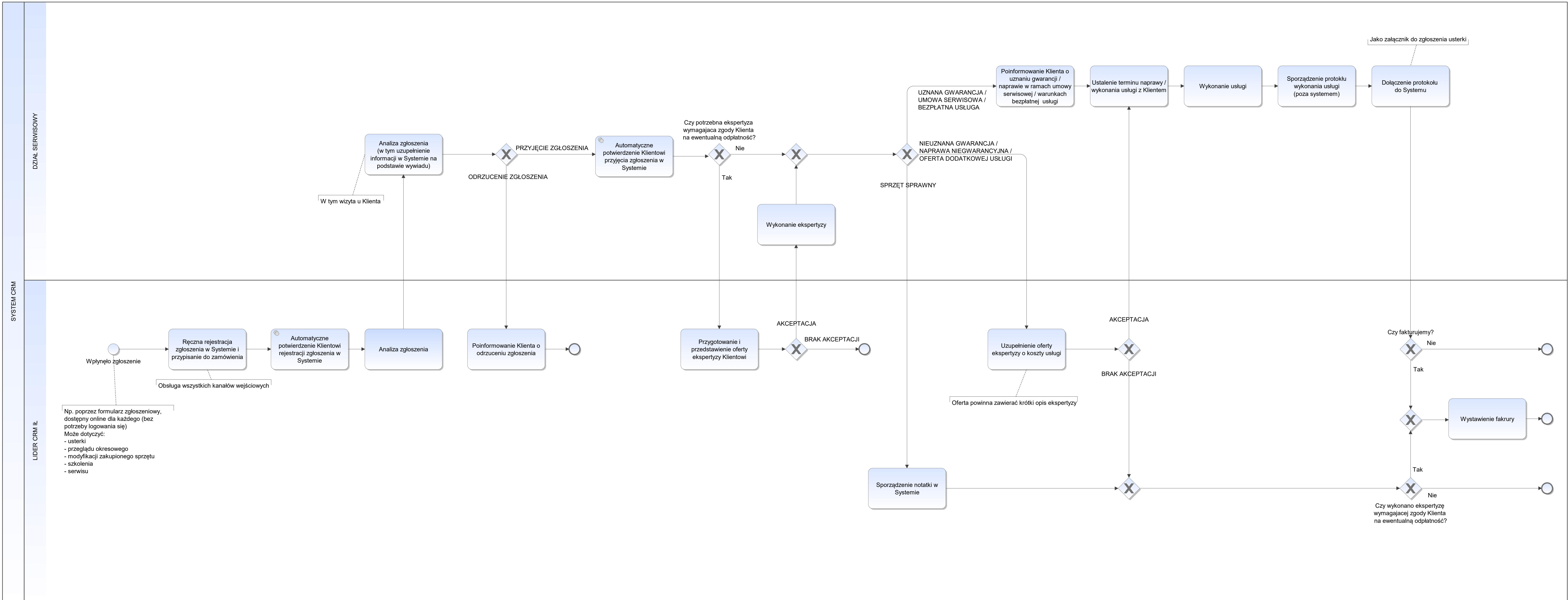
Landing Page

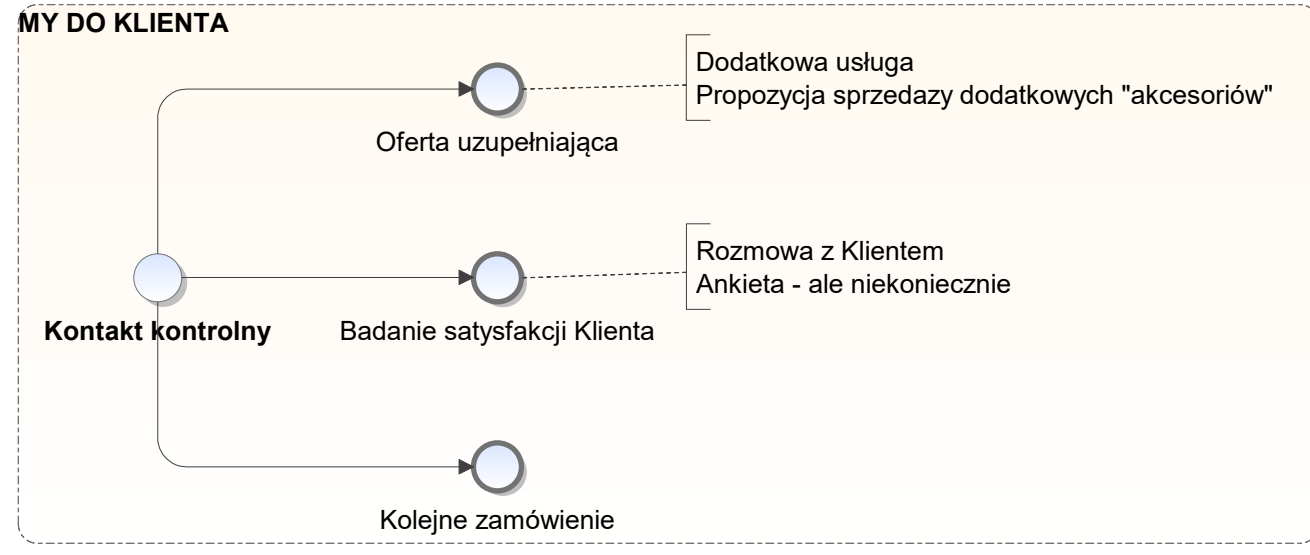
Kampania
"kalendarzowa"Rozliczenie kampanii
(nie tylko finansowe)Budowanie bazy
Klientów

Baza Klientów

Segmentowanie
Klientów







Zakładamy, że System będzie wyposażony w mechanizm generowania, obsługi i raportowania formularzy ankietowych
 W ostateczności System powinien pozwalać podpinąć w formie linku narzędzia ankietowe zewnętrzne lub pliki z wynikami ankiety.

Zaleca się, aby badanie Satysfakcji Klienta odbywało się cyklicznie (minimum 1 raz w roku)

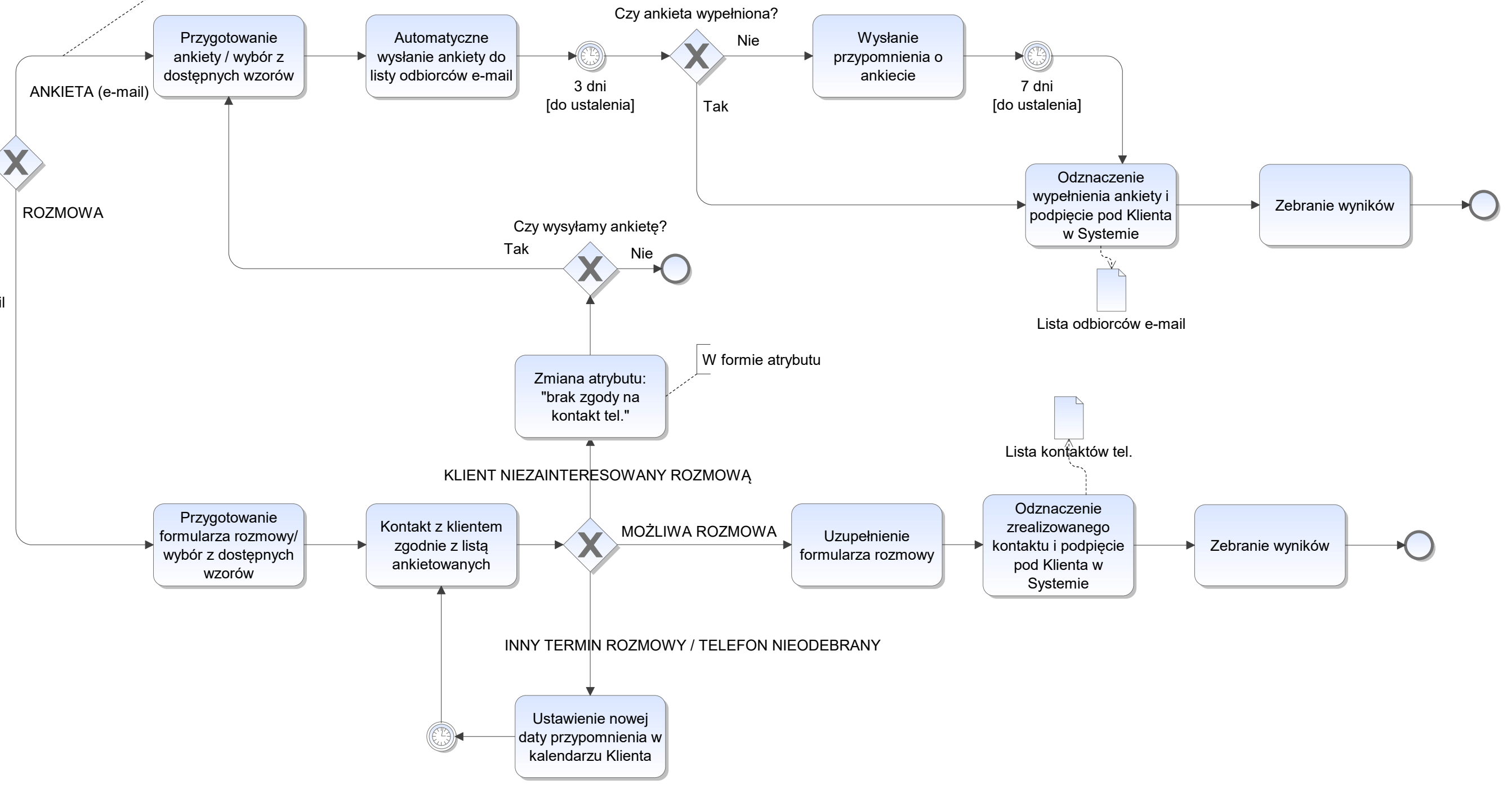
Data z harmonogramu Badania Satysfakcji Klienta

Przypomnienie z Kalendarza Klienta

Dotyczy tylko Klientów, u których Opiekun Klienta odnotował potrzebę badania satysfakcji po dokonanej sprzedaży

Wybór formy kontaktu z Klientem, utworzenie list ankietowanych

Lista kontaktów tel. Lista odbiorców e-mail



SYSTEM CRM

LIDER CRM IŁ

