

WOLVOX®

ERP E-Business

just in time...

CRM MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ





"Türkiye'nin Vizyonu"



BİZ AKINSOFT'UZ

MİSYONUMUZ

Müşterilerine en iyi hizmeti ve desteği sunmak adına, ülkemizde ve tüm dünyada AKINSOFT Çözüm Ortağı Ağını kurmak ve tüm sektörlerde yüksek teknoloji ulaştırmaktır.

AKINSOFT;

- 15 m2'lik ofiste,
- Harddiski olmayan bilgisayarla,
- Hiç bir sermaye desteği almadan,
- 1995 Yılında Kuruldu.

1995 Yılında Belirlenen Vizyonlarımız

2000 vizyonu; ✓ GERÇEKLEŞTİ

- AKINSOFT İstanbul Bölge Müdürlüğünü kurmak,
- Bir otomobil almak,
- İlk Bayi ağı ziyaretini gerçekleştirmek,
- Rotayı donanımdan çıkartıp tamamen yazılıma yöneltmek.

2005 vizyonu; ✓ GERÇEKLEŞTİ

- İlimizde kategorisinde vergi rekortmeni olmak,
- 300 kişi istihdam edecek potansiyele ulaşmak,
- Dış ticaretin temellerini atmak,
- Türkiye'de yazılımın öncüsü olmaktır.

2010 vizyonu; ✓ GERÇEKLEŞTİ

- Robotik Teknolojiler konusunda Ar-Ge çalışmalarını başlatmak,
- AKINSOFT İstanbul Plaza'yı Açmak,

(2010 yılı vizyon içerisinde yer alan; Robotik Teknolojiler konusunda Ar-Ge çalışmalarını başlatmak ve AKINSOFT İstanbul Plazayı Açmak vizyonlarımızı 1 yıl önce 2009 yılında gerçekleştirdik.);

Bu vizyonlarımızı gerçekleştirerek UydKent projesini başlatmayı düşünen şirketimiz, istihdam sayısını 30.000 kişiye ulaştırmayı ve dünyada yazılım öncüsü olmayı hedeflemektedir.

2015 Vizyonu; ✓ GERÇEKLEŞTİ

- İnsan hayatını kolaylaştırmak için yapay zeka yazılımları ile tasarlanmış robotik teknolojilerin seri üretimine başlamak.

2023 Vizyonu

(Bugüne kadar açıklarsak dengeler bozulur demiştik.

26 Aralık 2015'te açıkladık.);

- Uzay teknolojileri Ar-Ge Üssü,
- AKINSOFT Yüksek Teknoloji Üniversitesi kurmak.

Sonuç olarak; 2000, 2005, 2010 ve 2015 vizyonlarımızı başarıyla gerçekleştirdik. Biz yapacağımızı söylediğimiz her şeyin arkasında duruyoruz. 1995 yılından bugüne kadar yaptığımız çalışmalar, hayata geçirdiğimiz planlar, 2023 vizyonumuzu da başarıya ulaştıracağımızın habercisidir.

Biz hayal kurmayız, plan yaparız...

VİZYONUMUZ

"İnsana ve İnsanlığa Değer Verilmeyen Köşe Kalmasın!" ilkesini prensip edinerek; ülkemizde yüksek teknolojinin öncüsü olmak ve dünyaya, AKINSOFT olarak 'biz de varız' demektir.



CADDE MERAM
KAFFE ve ROBOTİK UYGULAMA MERKEZİ

AKINSOFT KONYA

AKINSOFT İSTANBUL

AKIN ROBOTICS



WOLVOX CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi)

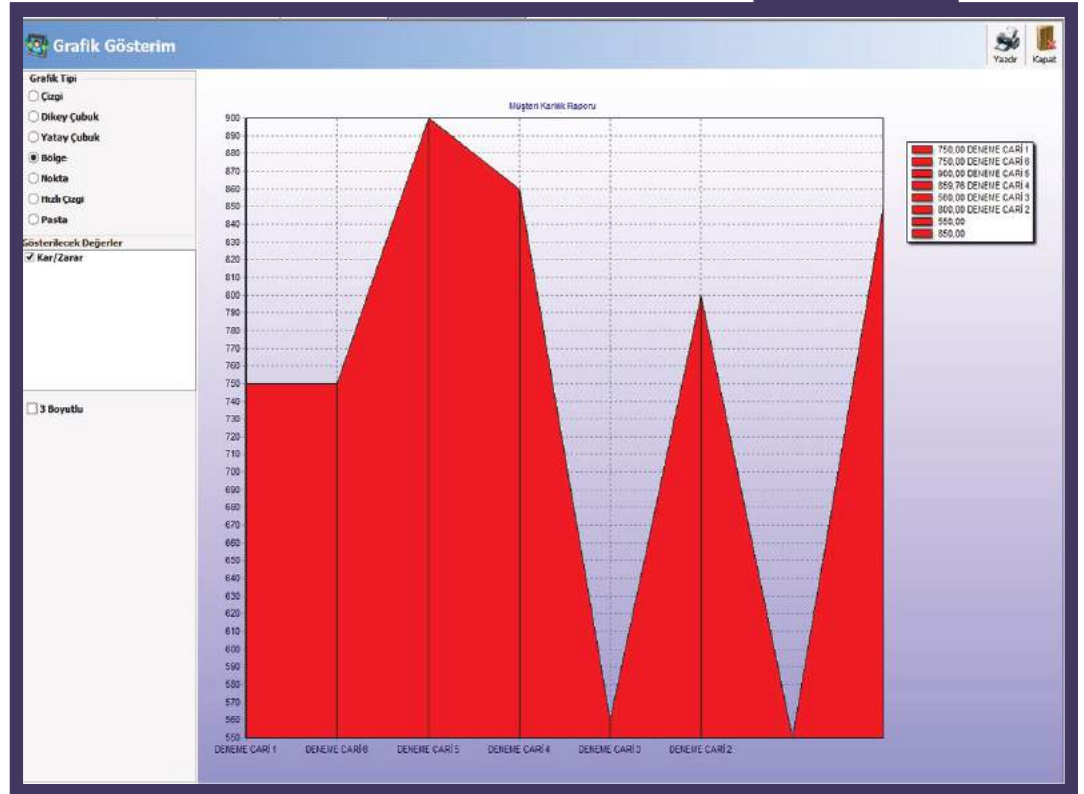
Günümüzde müşteri memnuniyeti tüm işletmeler için ilk sırada yer alan, satış kanadından üretim kanadına kadar tüm birimleri etkileyen faktördür. Müşteri memnuniyeti veya yeni müşteri araştırması ve müşteri takibi, yoğun talep gören ürünlerin üretimine ağırlık vermeye imkan sağlamaktadır. Üretim, bölgesel talebe göre dağıtım planlamasını gerçekleştirerek düşük satış noktalarına özel çalışma yapılmasına da olanak tanır. CRM Modülü aradığınız tüm soruların yanıtlarını sizlere verecek.

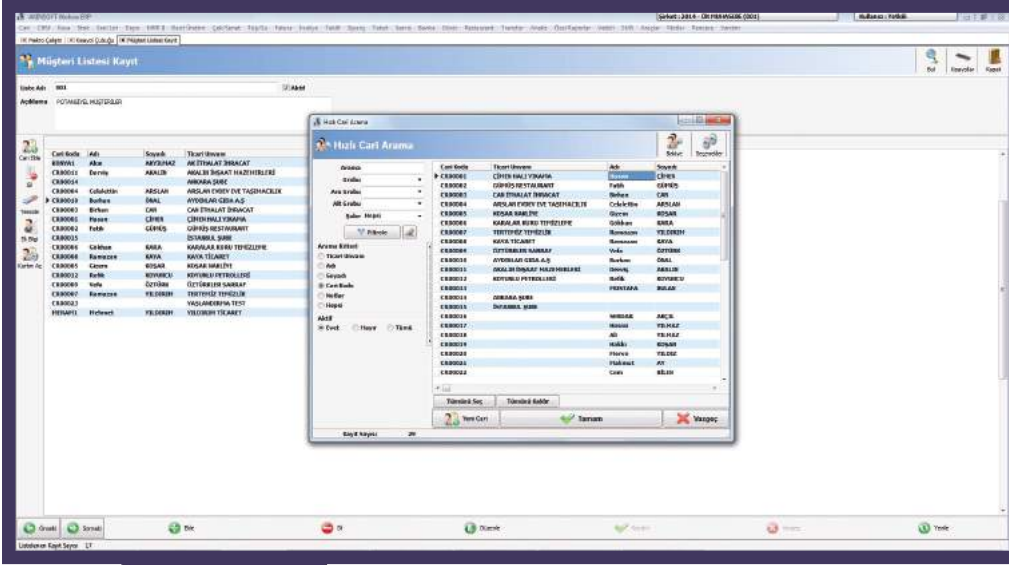


CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi)

Kayıtlı olan müşterilerinizi toplu olarak listeleyip yapılan satışlardan verilen destek hizmetlerine kadar tüm işlemleri tek ekranda görüntüleyebileceğiniz alandır.

- Müşterilerinize düzenlediğiniz tüm aktivitelerin listelenmesi,
- Müşterilerinize verdiğiniz her türlü desteği kaydederek sorgulayabilme,
- Müşterilerinizin dahil olduğu kampanyaları toplu olarak görüntüleyebilme,
- Müşteri cari kartında belirtilen yetkili bilgilerini tek ekranda gösterebilme,
- Müşterilerinize düzenlediğiniz tüm servis fişlerini tek ekran üzerinde görüntüleyebilme,
- Servis işlemleri dışında servis hizmeti aldığı ürünleri tek ekranda görüntüleyebilme,
- Müşterinize düzenlediğiniz fatura, irsaliye, servis ve sipariş fişlerini görüntüleyerek kontrol yapabilme,
- Otel müşterilerini ayrıca sorgulayabilme,
- Günlük, aylık ya da haftalık ajandanıza kayıt girerek hangi tarihlerde ne tür işleriniz olduğunu belirleyebilme ve iş planınıza göre randevu oluşturabilme,
- Müşteri listeleri oluşturarak liste bazında filtreleme yapabilme ve liste bazında duyurular ve raporlamalar yapabilme imkanı.





Müşteri Listesi Oluşturma İşlemleri

Belli müşteri listeleri oluşturarak, oluşturduğunuz liste içerisindeki carilerinize toplu işlemler yapabilirsiniz. Bu sayede müşteri gruplarınız haricinde işlem yapacağınız carileri liste haline getirebilir ve işlem esnasında kolaylık kazanabilirsiniz.

- Oluşturacağınız listeye isim ve açıklama girişi yaparak birden fazla listede oluşabilecek karışıklıkların önüne geçme,
- Müşteri listelerine dilediğiniz

- sayıda cari ekleme ve aynı cariyi birden fazla listeye dahil edebilme,
- Ek bilgi girişi butonu sayesinde oluşturduğunuz müşteri listesinde yer alan cariler için sorumlu personel seçebilme imkanı,
- CRM ekranında müşteri listesi seçimi yaparak listeye dahil edilen kişilerin raporlanmasını ve sadece seçtiğiniz listedeki kişilere toplu işlemler yapabilme imkanı.



Kampanya Kayıt

Müşterilerinize yönelik düzenlediğiniz kampanyaları oluşturduğunuz alandır. Bu alan sayesinde kampanyalar hakkında pek çok bilgiye erişebilir, tahmini ve gerçekleşen değerlerin raporlanmasını sağlayabilirsiniz.

- Kampanya niteliğini hazır şablonlardan (İlan, seminer, direkt satış vb.) seçebilme,
- Kampanya durum seçeneklerinden faydalanarak kampanyanın hangi aşamada olduğunu seçebilme,
- Kampanyalar için başlama ve bitiş tarihi belirtebilme,
- Tahmini değerler ve gerçekleşen değerleri girerek kıyaslama yapabileme,
- Kampanyalar için gelir ve geri kazanım değerlerini belirterek ihtiyaç duyulduğunda raporlayabilme imkanı.

Kampanya Bilgileri	
Kampanya Kodu	KMP00001
Kampanya Adı	Yaz Fırsatı
Açıklama	Yaz dönemi ürün satışı hareketlendirmek için düzenlenmiştir.
Kampanya Tipi	Direkt Satış
Kampanya Durumu	Başladı
Başlama Tarihi	01.07.2016
Bitiş Tarihi	30.09.2016
Kayıt Tarihi	01.08.2016 12:01:04

Tahmini Değerler		Gerçek Değerler	
Bütçe	10000,00 ₺	Bütçe	9500,00 ₺
Geri Cevap	120 Adet	Geri Cevap	130 Adet
Gelir	0 %	Gelir	25000,00 ₺
Geri kazanım	%	Geri kazanım	%

Kaydeden : SYSDBA Değiştiren : SYSDBA - 18.06.2014 12:54:08

Önceki Sonraki Ekle Sil Düzenle Kaydet Vazgeç Yenile



Proje ve Satış Takip Kayıt

Çalışanlarınızın düzenledikleri projeleri ve satış takiplerini kaydederek proje başarıları konusunda raporlar alabilirsiniz.

- Proje ve satış takibinden sorumlu personelleri belirleyebilmek,
- Proje ve satış durumlarını belirterek projenin hangi aşamada olduğunu takip edebilmek,
- Tahmini satış tutarları ve satış olasılığını belirterek bu değerlere göre raporlama yapabilmek,
- Projenin bitiş, teslimat tarihini ve satış kanalını proje kartına kaydederek ihtiyaç duyulduğunda raporlayabilmek,
- Proje ile kampanyayı eşleştirerek kampanyaların hangi projelerde kullanılacağını belirleyebilmek,
- Proje ve satış takip kaydı üzerinden fatura, irsaliye,

teklif ve siparişe direkt işlem gerçekleştirebilmek,

- Proje ve satış takip kayıtlarını dilediğiniz zaman raporlayarak çıktıları alabilmek ve rapor üzerinden projeye ilişkin aktivite kaydı açabilmek imkanı.



Müşteri Destek Kayıtları

Özellikle Call Center'a sahip olan veya müşterilerine yerinde destek veren firmalar için verilen desteklerin takibini yapmak, ileri süreçlerde yapılacak iyileştirme çalışmaları için oldukça önemlidir. Müşterinizin size kaç kez ulaştığı, ne tür konularda destek aldığı ve hangi personellerinizin yardımcı olduğu bilgisi hakkında gerekli raporlara ulaşabilecek ve kayıt girişleri sonrasında dilediğiniz zaman raporlayabileceksiniz.

- Kayıtlı olan müşterilerinizden seçim yaparak, destek kaydı oluşturabilme,
- Verdiğiniz desteğin kodunu, açıklamasını, konuyla ilgili personeli belirleyebilme,
- Destek durumunu, önceliğini, tipini ve bildirim şeklini seçerek dilediğiniz zaman bu verilere göre sorgulamalar yapabileme,
- Destek kaydından direkt servis fişi oluşturarak destek sonrasında servis hizmeti gerektiren işlemlere aktarım yapabileme veya randevu verebilme,
- Destek verilen ürünü seçerek ihtiyaç duyulduğunda raporlayabilme,
- Özel tanımlar alanından faydalanarak destek kaydıyla ilgili ihtiyaç duyulan bilgi giriş kategorilerini oluşturabilme,
- İşlem/Çözüm alanından faydalanarak ne tür işlemler yapıldığı ve ne tür çözümler sunulduğu konusunda açıklamalar girerek ihtiyaç duyulduğunda raporlayabilme imkanı.



Aktiviteler	Aktiviteler	Aktiviteler	Aktiviteler	Aktiviteler	Aktiviteler	Aktiviteler	Aktiviteler	Aktiviteler	Aktiviteler
AKT00001	18.08.2016 12:00	18.08.2016 12:00	18.08.2016 12:00	18.08.2016 12:00	18.08.2016 12:00	18.08.2016 12:00	18.08.2016 12:00	18.08.2016 12:00	18.08.2016 12:00
AKT00002	18.08.2016 13:00	18.08.2016 13:00	18.08.2016 13:00	18.08.2016 13:00	18.08.2016 13:00	18.08.2016 13:00	18.08.2016 13:00	18.08.2016 13:00	18.08.2016 13:00
AKT00003	18.08.2016 14:00	18.08.2016 14:00	18.08.2016 14:00	18.08.2016 14:00	18.08.2016 14:00	18.08.2016 14:00	18.08.2016 14:00	18.08.2016 14:00	18.08.2016 14:00
AKT00004	18.08.2016 15:00	18.08.2016 15:00	18.08.2016 15:00	18.08.2016 15:00	18.08.2016 15:00	18.08.2016 15:00	18.08.2016 15:00	18.08.2016 15:00	18.08.2016 15:00
AKT00005	18.08.2016 16:00	18.08.2016 16:00	18.08.2016 16:00	18.08.2016 16:00	18.08.2016 16:00	18.08.2016 16:00	18.08.2016 16:00	18.08.2016 16:00	18.08.2016 16:00

Ajanda / Aktivite Kayıt

Yoğun çalışanların en büyük problemlerinden birisi randevu çakışmaları ve yoğunluk nedeniyle yaşanan planlama problemleridir. Düzenli bir aktivite takibi yapılmıyorsa, işlerinizin aksaması ve planlamalarının sağlıksız olması kaçınılmazdır. Ajanda kayıt girişleriyle hem kendi iş planınızı takip edebilir hem de ortak aktivite girişleriyle başkalarına aktivite oluşturabilirsiniz.

- Günlük, haftalık ya da aylık

ajandanızı görüntüleyebile,

- Ajanda üzerinden aktivite girmek istediğiniz tarihe tek tıkla aktivite ekleyebile,
- Aktivitelerinize öncelik ekleyerek öncelik, derecesine göre takviminizi oluşturabile,
- Aktivite girişi yapmanıza yetki verilen kişilere aktivite ekleyebile,
- Aktivite tipleri girişleri ile aktivitenize randevu, yapılacak iş, toplantı vb. tip girişleri yaparak öncelik belirleme veya ön hazırlığınızı aktivite tipine göre belirleyebile,
- Aktiviteleri tercih ederseniz ajandada göstermeden takip edebile,
- Aktivitelerinize alarm kurarak belirlediğiniz dakika öncesinde programın hatırlatmasını sağlama,
- Aktivite durum atamaları yaparak, tamamlanan aktivitelerin durumlarını tamamlandı olarak değiştirebile,
- Tekrarlanması gereken aktiviteleri seçerek belirlediğiniz zaman aralığında tekrarlanmasını sağlama,
- Aktivite oluşturduğunuz müşterinin dahil olduğu projeler, kampanyalar veya destek hizmetlerini aktivite kaydı üzerinde görüntüleyebile,
- Aktivite kaydına dosya ilişkilendirerek aktivite esnasında ihtiyaç duyacağınız dosyalara dilediğinizde erişebile,
- Ajanda üzerinden aktivite kaydını açmadan aktivite tarihini değiştirebile,
- Ajanda ekranını satır aralığı bazında genişletip daraltabileme imkanı.



Entegrasyon
Cari Müşterisi Değilse Yok

Ticari Unvanı AKITHALAY BIRACAT

Adı Soyadı

Memnuniyet Anketi

1-) Çalışmamızın verdiği teknik destekten memnun kaldınız mı?
 A-) Evet B-) Hayır

Çok güzel yüzü ve ilgileri

2-) Ürün teslimatında herhangi bir gecikme yaşadınız mı?
 A-) Evet B-) Hayır

Teslimat zaman olarak belirttiğimiz saatiye yaptık

3-) Ürün talep ettiğiniz gibi teslim oldu mu?
 A-) Evet B-) Hayır

Ürün seçtiğinizin aynı şekilde geldi

4-) Hizmet kalitemiz: puan vermek isterseniz puanınız aşağıdakilerden hangisi oldu?
 A-) 0-20 B-) 20-40 C-) 40-60 D-) 60-80 E-) 80-100

Hizmet kalitemizden çok memnun kaldım.

Anket Girişleri

Müşterilerinize düzenlediğiniz tüm anketleri kaydedip dilediğiniz zaman anket raporları olarak sonuçlarına göre kararlar alabilirsiniz.

- Anketin kodunu, açıklamasını, tarihini ve grubunu belirleyebilme,
- Anket durumunu; hazırlık aşamasında, aktif, tamamlandı ve iptal şeklinde belirleyebilme,
- Anket sorusunu ve şıklarını belirleyerek sıra girişi yapabilme,
- Anket kaydının çıktısını alarak müşterilerinize doldurabilme,
- Anket yanıtlarını anket giriş ekranından faydalanarak oluşturabilme ve sonuçları sisteme kaydedebilme,
- Müşterilerin verdiği cevapları resim olarak kaydedebilme,
- Anket raporları olarak anket sonuçlarını detaylı bir şekilde sorgulayabilme imkanı.



AKINSOFT Wolvox ERP

CRM Kasa Stok Satış Satış Çapraz Satış Toplu Fatura Analizi Tarih Sipariş Takip Servis Banka Değişiklik Restorasyon Transfer Analiz Cost/Reportler Yedekleme SMD Açıklar Hattlar Personel Yedek

En Çok Satılan Ürünler

FATURA_NO	BİREKİ	FATURA_MİKTARI	HEKTAKE	SH_KALAN	HEKTAKE	STOK_STOKNO	STOK_STOK_ADI
ADET	7000	47	3700000			00000	00000
ADET	500	15	3700000			00000	Kalem
ADET	150	75	3700000			00000	Kalem
ADET	250	47	3700000			00000	Demir
ADET	60	30	3700000			00000	Mevc
ADET	30	60	3700000			00000	Mevc
ADET	10	200	3700000			00000	Zarf
ADET	20	10	3700000			00000	DANISMANLIK
ADET	0	0	3700000			00000	Sığı
ADET	0	0	3700000			00000	Dişli ve Makinesi
ADET	4	14	3700000			00000	Boyut Kütüğü
ADET	3	18	3700000			00000	Çamaşır Makinesi
ADET	3	3	3700000			00000	BÜYÜK TUP
ADET	1	49	3700000			00000	Sec Döşeme
ADET	1	19	3700000			00000	Yeni
ADET	1	1	3700000			00000	Yeni
ADET	1	1	3700000			00000	MÜŞERİ TUP

Ürünler

Çapraz Satış Göster

Ürün	Normal	Toplu	Proje	Personel	Personel	Ortalama	Ortalama	Serisi	Ters Serisi	Herkes
FATURA_NO										
FATURA_MİKTARI										
FATURA_HEKTAKE										
FATURA_SH_KALAN										
FATURA_HEKTAKE										
FATURA_STOKNO										
FATURA_STOK_ADI										
FATURA_BİREKİ										
FATURA_BİREKİ_2										
FATURA_BİREKİ_3										
FATURA_BİREKİ_4										
FATURA_BİREKİ_5										
FATURA_BİREKİ_6										
FATURA_BİREKİ_7										
FATURA_BİREKİ_8										
FATURA_BİREKİ_9										
FATURA_BİREKİ_10										
FATURA_BİREKİ_11										
FATURA_BİREKİ_12										
FATURA_BİREKİ_13										
FATURA_BİREKİ_14										
FATURA_BİREKİ_15										
FATURA_BİREKİ_16										
FATURA_BİREKİ_17										
FATURA_BİREKİ_18										
FATURA_BİREKİ_19										
FATURA_BİREKİ_20										
FATURA_BİREKİ_21										
FATURA_BİREKİ_22										
FATURA_BİREKİ_23										
FATURA_BİREKİ_24										
FATURA_BİREKİ_25										
FATURA_BİREKİ_26										
FATURA_BİREKİ_27										
FATURA_BİREKİ_28										
FATURA_BİREKİ_29										
FATURA_BİREKİ_30										
FATURA_BİREKİ_31										
FATURA_BİREKİ_32										
FATURA_BİREKİ_33										
FATURA_BİREKİ_34										
FATURA_BİREKİ_35										
FATURA_BİREKİ_36										
FATURA_BİREKİ_37										
FATURA_BİREKİ_38										
FATURA_BİREKİ_39										
FATURA_BİREKİ_40										
FATURA_BİREKİ_41										
FATURA_BİREKİ_42										
FATURA_BİREKİ_43										
FATURA_BİREKİ_44										
FATURA_BİREKİ_45										
FATURA_BİREKİ_46										
FATURA_BİREKİ_47										
FATURA_BİREKİ_48										
FATURA_BİREKİ_49										
FATURA_BİREKİ_50										
FATURA_BİREKİ_51										
FATURA_BİREKİ_52										
FATURA_BİREKİ_53										
FATURA_BİREKİ_54										
FATURA_BİREKİ_55										
FATURA_BİREKİ_56										
FATURA_BİREKİ_57										
FATURA_BİREKİ_58										
FATURA_BİREKİ_59										
FATURA_BİREKİ_60										
FATURA_BİREKİ_61										
FATURA_BİREKİ_62										
FATURA_BİREKİ_63										
FATURA_BİREKİ_64										
FATURA_BİREKİ_65										
FATURA_BİREKİ_66										
FATURA_BİREKİ_67										
FATURA_BİREKİ_68										
FATURA_BİREKİ_69										
FATURA_BİREKİ_70										
FATURA_BİREKİ_71										
FATURA_BİREKİ_72										
FATURA_BİREKİ_73										
FATURA_BİREKİ_74										
FATURA_BİREKİ_75										
FATURA_BİREKİ_76										
FATURA_BİREKİ_77										
FATURA_BİREKİ_78										
FATURA_BİREKİ_79										
FATURA_BİREKİ_80										
FATURA_BİREKİ_81										
FATURA_BİREKİ_82										
FATURA_BİREKİ_83										
FATURA_BİREKİ_84										
FATURA_BİREKİ_85										
FATURA_BİREKİ_86										
FATURA_BİREKİ_87										
FATURA_BİREKİ_88										
FATURA_BİREKİ_89										
FATURA_BİREKİ_90										
FATURA_BİREKİ_91										
FATURA_BİREKİ_92										
FATURA_BİREKİ_93										
FATURA_BİREKİ_94										
FATURA_BİREKİ_95										
FATURA_BİREKİ_96										
FATURA_BİREKİ_97										
FATURA_BİREKİ_98										
FATURA_BİREKİ_99										
FATURA_BİREKİ_100										

Raporlar

CRM bir anlamda veri girişinden öte raporlamalardan oluşur. Alabildiğiniz rapor sayısı ne kadar fazla ise genel durumunuzu analiz etmek de o kadar kolaylaşır. WOLVOX ERP Programı CRM Modülü geniş rapor içeriği sayesinde ihtiyaç duyabileceğiniz pek çok raporu sunarken raporlarda özelleştirmeler yapmanıza da olanak sağlıyor.

- Anket raporu
- Karlılık raporu
- Müşteri ve ürün genel ilişki raporu
- En çok satılan ürünler raporu
- Müşteri bazında en çok satılan ürünler raporu
- Müşteri bazında satılmayan ürünler raporu
- Çapraz satış raporu
- En çok satış yapılan ürün grupları
- Ürün bazında en çok satış yapılan müşteriler
- En çok satış yapılan müşteri grupları
- En çok satış yapılan ilçe – il – ülke
- Ürün bazında pazarlamacı satış miktarları
- Pazarlamacı bazında en çok satılan ürünler
- Müşteri servis raporu
- Mevcut müşteri listeleri
- Kampanya raporu
- Proje ve satış takip raporu
- Müşteri destek raporu
- Aktivite raporu



WOLVOX®
ERP E-Business
just in time...

CRM

(Müşteri İlişkileri Yönetimi)



Müşterinin Gülen Yüzü...

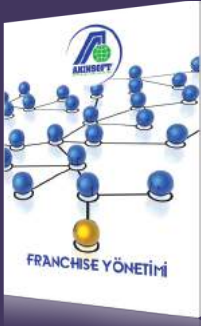
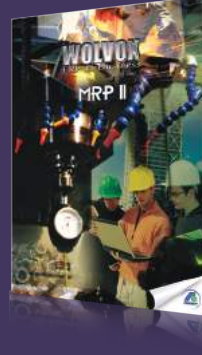
WOLVOX®
ERP *E-Business*

just in time...

Varsa Başarı Tesadüf Değildir.







444 40 80

www.akinsoft.com.tr - www.wolvox.com



akinsoft



akinsoftyazilim