



## PHC CRM CS

### A profissionalização do departamento comercial

O aumento significativo da produtividade da força de vendas e do volume de negócios da empresa ou da organização.

Visite [www.phc.pt](http://www.phc.pt)

**BUSINESS  
AT SPEED**

**Contactos**

Nome: Orquestra de Vila Real

Número: 5

Opções deste Ecrã:

- Imprimir
- Dossiers
- Processador Texto
- Visitas
- Nova Visita
- Negócios

**Dados Principais** | Outros dados | Confidencial | Pessoas | Facebook | LinkedIn

Morada: Rua Fonte Nova, nº198

Cidade: Almodena

Postal: 5000-540 VILA REAL

Zona: Norte

Vendedor: Nuno

Área: Trás os Montes

Tipo: Orquestras

Telefone: 292 457 458

Fax: 292 457 459

e-Mail: orquestra@sapo.pt

Endereço www: www.orquestra.pt

Telemóvel:

Nº Cont: [ ]

Tab. [ ]

Res. próxim [ ]

**Destinatários**

Departamento comercial de qualquer empresa

**Solução**

- Contactos e visitas
- Telemarketing
- Propostas e gestão de perspectivas
- Gestão de Eventos
- Campanhas de Marketing

**Benefícios**

- Fácil de utilizar
- Totalmente integrada com o restante Software PHC®
- Maior produtividade da Força de Vendas
- Maior facilidade de controlo e gestão
- Apoio ao dia-a-dia dos comerciais

A partir de um ficheiro central de contactos pode aceder a toda a informação, desde as visitas, propostas, perspectivas de negócio, etc.

## Principais funcionalidades

- Registo detalhado dos contactos comerciais com toda a informação.
- Emissão e impressão de propostas e orçamentos, em qualquer formato.
- Introdução, impressão e controlo das perspectivas de venda por cliente e por produto.
- Registo das notas de encomenda e posterior tratamento estatístico.
- Controlo das visitas realizadas ou agendadas, facultativas ou obrigatórias.
- Tabelas de preços por contactos e clientes.
- Gestão de ficheiro de comerciais (comissões, supervisores, áreas de acesso, etc.).
- Impressão e envio de fax, carta ou etiquetas, via processador de texto.
- Controlo e impressão da agenda do comercial ou do telemarketing.
- Agendamento automático de visitas para a condução dos negócios.
- Controlo de custos por vendedor, cliente, mailing, campanha, etc.
- Obtenção da análise de actividade de um período, isto é, as visitas realizadas; perspectivas em aberto e negócios fechados.
- Gestão dos negócios da empresa e respectivo circuito interno, desde as perspectivas de negócio, visitas, documentos de facturação à análise individual dos negócios de cada comercial.
- Gestão de Eventos organizados pela empresa e respectivas inscrições.
- Listas de Marketing, Campanhas e respectivo plano de visitas.
- Objectivos de Vendas.
- Integração com o Outlook®.

Este módulo prevê o controlo integrado de inúmeras áreas relacionadas com o dia-a-dia da força de vendas de uma empresa:

- Contactos
- Pessoas
- Clientes Potenciais

- Ficheiros completos (Empresa;
- Colaboradores e Clientes);
- Informação arquivada;
- Reenvio de informação;
- Mailings e Telemarketing.

- Visitas
- Telefonemas
- Mailings
- Campanhas
- Listas Marketing
- Resp. Campanhas
- Monitor Trabalho

- Todo o historial;
- Fácil de introduzir;
- Quem recebeu o mailing;
- Que visitas foram feitas;
- Que visitas dão resultado;
- Quando foi a última visita;
- Agenda do Comercial;
- Respostas por e-mail;
- Questionário, Fax;
- Local central de trabalho.

- Perspectivas de Venda

- Que produtos/serviços;
- Para quem;
- Com que probabilidade;
- Em que situação;
- Qual a última visita.

- Propostas (p/Clientes)
- Orçamentos (p/Clientes)
- (Com o módulo PHC Gestão CS)

- Desenhadas pelo utilizador;
- Visual atraente;
- Preços e quantidades.

- Encomendas de Clientes
- (Com o módulo PHC Gestão CS)

- Controlo de encomendas efectuadas;
- Gestão interna da satisfação destas;
- Histórico de cliente;
- Entre outras funcionalidades.

- Produtos Vendidos

- O que foi vendido e a quem;
- Mailing para quem comprou determinado produto;
- Entre outras funcionalidades.

### O módulo PHC CRM CS é um sistema de gestão de informação relacionado com a Força de Vendas de uma empresa.

Possui uma base de dados de contactos na qual se encontra centralizada toda a informação. Para cada contacto comercial podemos registar visitas (realizadas ou agendadas), propostas, perspectivas de negócio, campanhas, etc.

Possui ainda um ficheiro de produtos que pode ser utilizado para as propostas, perspectivas e permite analisar, por exemplo, todas as perspectivas de um determinado artigo, ou todas as propostas pedidas com um determinado artigo.

Tudo isto se encontra ligado a um ficheiro de Comerciais, permitindo por um lado, dar todo o apoio na sua actuação diária (nada fica esquecido) e, por outro, controlar a sua actuação. Enfim, a área comercial fica mais eficaz e mais competente, permitindo assim bater a concorrência com maior eficácia.

### Conforme o tipo de utilização, ficam satisfeitas diferentes necessidades, no controlo da área comercial, nomeadamente:

#### Utilização Simples

(Empresa de 1 a 5 Comerciais ou mesmo para o próprio Comercial)

- Base de dados de contactos controlada;
- Emissão fácil e rápida de propostas com excelente apresentação;
- Campanhas e Listas de Marketing;
- Gestão da concorrência ao nível do produto ou do negócio;
- Controlo das visitas dos Comerciais;
- Não permite o esquecimento de perspectivas de negócio nem de visitas agendadas;
- Emite mailings e etiquetas personalizados;
- Permite comparar a evolução dos vários Comerciais;
- Facilita a condução e controlo de negócios.

#### Utilização Sofisticada

(Empresa com mais de 5 Comerciais ou com Gestão Profissional da Força de Vendas)

- Controlo de perspectivas perdidas, permitindo efectuar análises por produto;
- Potencia a gestão de stocks com as perspectivas de venda por produto;
- Controlo e avaliação de acções comerciais, como mailings, publicidade, campanhas, etc.;
- Substituição de Comerciais mais facilitada à organização, devido à rapidez da passagem de informação;
- Integração completa com restante Software PHC®.

### Integração completa com o módulo PHC Gestão CS

Se possuir o módulo PHC Gestão CS, pode ter toda a informação integrada como, por exemplo, abrir logo a ficha de Cliente a partir da ficha de prospect. Esta ligação Contacto/Cliente pode ser redefinida em qualquer altura, no decorrer do processo comercial permitindo uma sincronização automática de dados entre estes dois ficheiros.

A integração com o módulo PHC Gestão CS permite também facturar uma encomenda ou uma proposta, controlar dívidas, verificar se existe stock para satisfazer uma proposta, e muito mais.

### Integração com o módulo PHC ControlDoc CS

Se possuir o módulo PHC ControlDoc CS, pode a partir do Outlook® anexar emails a registos contidos no Software PHC®. Por exemplo, se chegar uma resposta/encomenda a uma campanha

específica, pode anexar esse email ao registo a que pertence no Software PHC®.

Nota: Mesmo estando fora da empresa (off-line), pode continuar a anexar emails, que quando chegar ao escritório e elaborar a sincronização estes ficam automaticamente integrados nos respectivos registos da aplicação.

### Integração com o módulo PHC Pessoal CS

Se possuir o módulo PHC Pessoal CS, na Agenda de Marcações quando efectuar uma consulta por utilizador ou por Comercial, no caso de corresponderem a um funcionário, é possível visualizar os dias de férias do mesmo. Desta forma, pode atribuir as visitas sem se preocupar, uma vez que visualiza os dias disponíveis do Comercial em questão.

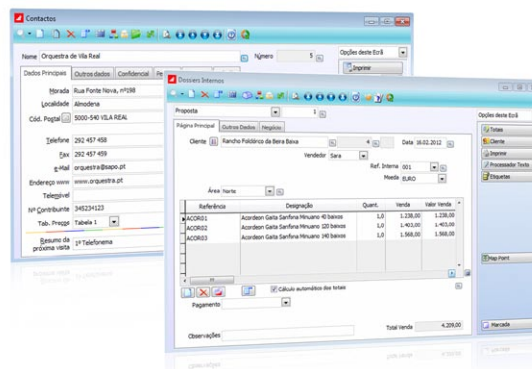
### Gestão da Actividade Comercial via Internet

O PHC CRM CS dispõe de uma solução digital que permite potenciar a força de vendas da sua empresa.

Ao adquirir o PHC dCRM CS está a garantir aos comerciais o acesso, em local remoto, à informação necessária para a execução da sua actividade comercial.

### Toda a informação sobre Contactos, Pessoas e Clientes Potenciais

O software possui um ficheiro de contactos onde é colocada toda a informação sobre cada contacto, pessoa ou potencial Cliente. Todos os assuntos com ele relacionados podem ser controlados a partir da sua ficha.



Esta ficha permite:

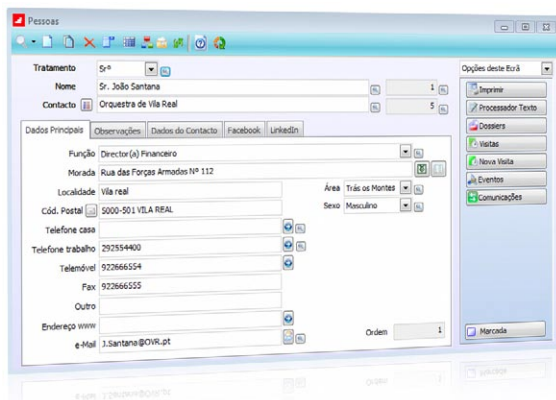
- Construir os seus próprios mapas com a informação do ficheiro;
- Definir os nomes de todos estes campos, para uma maior adaptação do programa à actividade da empresa;
- Como a Tabela de preços é um campo bidireccional, pode transformar um contacto num Cliente. O mesmo campo na ficha de Clientes é actualizado em função do valor definido na ficha do contacto;
- Controlar na ficha do contacto qual a próxima acção a realizar e quando foi o último contacto;
- Imprimir qualquer texto (carta, fax, etc.) num processador de texto com mailmerge, com os dados do contacto;
- Consultar, a qualquer momento, o historial de visitas com este contacto. Pode saber a todo o momento que produtos foram vendidos a este contacto;
- Observar as perspectivas, propostas, pedidos de consulta, etc. do contacto;
- Consultar as comunicações efectuadas com o contacto, ou seja, todos os pontos de interacção tidos (Chamadas telefónicas, visitas, campanha, etc.);

- Para além de muitas outras possibilidades relacionadas com os contactos.
- Pode ainda visualizar, directamente no ecrã, o conteúdo do Facebook e do LinkedIn dos Contactos.

### Ficheiro de Pessoas

O programa possui também um ficheiro de pessoas onde pode tratar as diferentes pessoas dos seus contactos ou efectuar um tratamento individualizado das mesmas como entidades completas. A partir desta ficha pode consultar as visitas, comunicações e eventos em que a Pessoa está inscrita.

Pode ainda visualizar, directamente no ecrã, o conteúdo do Facebook e do LinkedIn das Pessoas.



### Campanhas e Listas de Marketing

Pode planear no tempo o lançamento de uma campanha de um produto ou serviço, qual a sua população alvo, assim como agendar todas as acções consequentes. Exemplos: Visitas de acompanhamento, Envio de documentação, Marcação de demonstrações, tudo isto agendado de forma encadeada.

### Controlo de todos os contactos com os prospects

Uma visita pode ser um telefonema, uma resposta a um mailing ou anúncio, um pedido de proposta, etc. Para cada visita pode preencher um relatório completo, bem como imprimir mapas com a informação que desejar.

### Estatísticas importantes

Esta informação, relacionada com o ficheiro de contactos e Comerciais, permite:

- Determinar quantas visitas são necessárias para realizar uma venda;
- Quais as respostas a determinado mailing, anúncio ou campanha;
- Qual o custo em visitas a determinado Cliente;
- Que visitas o Comercial fez a semana passada, a quem e quanto tempo em média;
- Que visitas o Comercial tem que fazer para a semana.

Ou seja, basta introduzir o resumo das visitas realizadas para obter toda esta informação e um total controlo da actividade comercial.

### Mailings e Etiquetas

Pode exportar dados do ficheiro para executar mailings em qualquer processador de texto. Os mailings podem ser personalizados e executados com excelente qualidade.

### Controlo da Informação

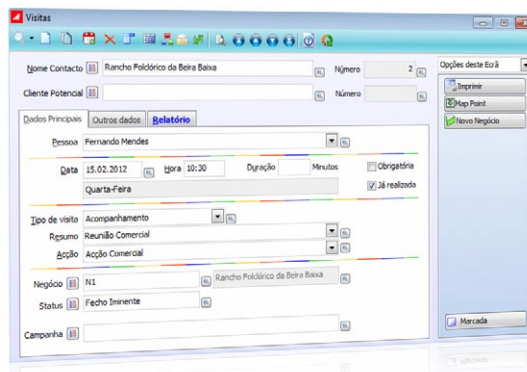
Pode rapidamente saber tudo o que aconteceu em determinada negociação. Se porventura um Comercial for substituído, o novo comercial vai ter assim muito mais facilidade em recuperar os contactos, visto que toda a informação se encontra registada.

### Facilidade de Utilização

A introdução e consulta do ficheiro é muito simples, permitindo rapidamente, a qualquer pessoa, tirar todo o proveito deste sistema.

### Controlo do historial de Visitas e Gestão da Agenda

Com o sistema de controlo de visitas, pode a qualquer momento saber todo o historial de relações com qualquer empresa (mesmo que tenha acontecido há muito tempo) e gerir toda a actividade agendada, sem deixar nada esquecido.



- Pode preencher sem limite de espaço o relatório da visita.
- Qual a acção comercial em curso, que deu origem à visita.
- Quando e quanto tempo durou.
- Quem foi contactado ou quem contactou.
- Qual o Comercial.
- Qual o tipo de visita. Pode criar os tipos que desejar.
- Resumo da visita, o qual pode vir de uma tabela, para mais rápida introdução de visitas.
- Quais os custos e receitas, de modo a apurar a rentabilidade de cada acção comercial, Cliente, etc.
- Pode multiplicar a visita que está a consultar, o número de vezes que desejar, definindo datas e intervalos de tempo entre as novas visitas.

### Gestão total dos Negócios da empresa

Pode identificar, consultar e acompanhar o circuito de cada negócio perspectivado ou efectivo a par e passo.

O Circuito do Negócio do PHC CRM CS centraliza toda a informação num só ecrã de forma a tornar mais acessível toda a informação necessária à tomada de decisões estratégicas em cada fase de um negócio.

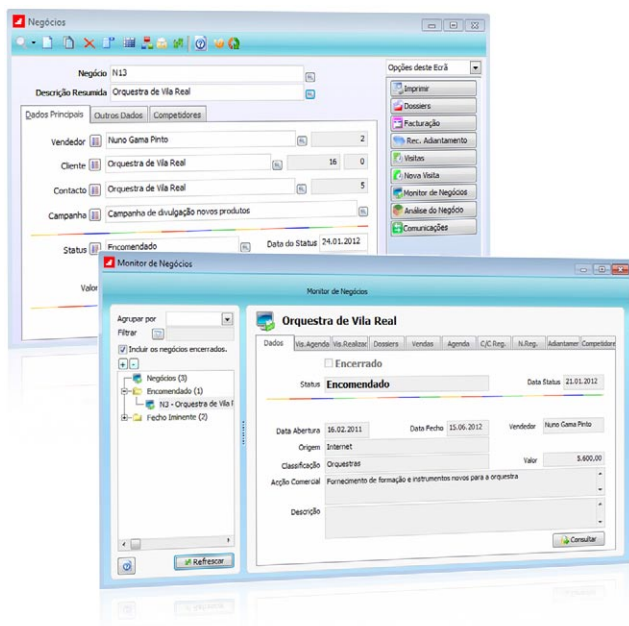
### O Agrupar da informação permite ter uma visão sintética dos negócios

A organização e centralização da informação permite:

- Efectuar uma ligação directa entre Comercial, Contacto e Cliente;
- Associar e gerir documentos intervenientes no processo comercial como perspectivas de negócio e documentos de facturação;
- Visualizar e marcar visitas;

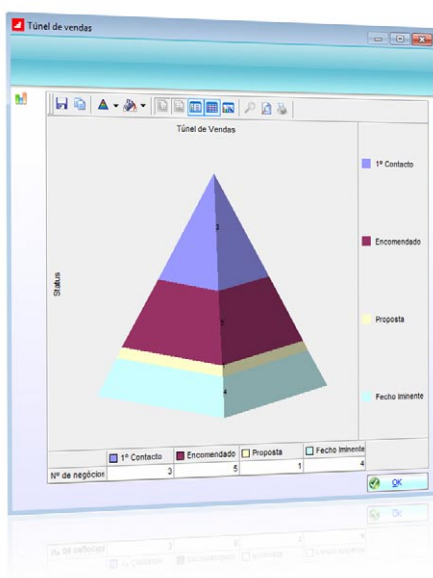


- Aceder a toda a informação do processo negocial através do Monitor de Negócios;
- Efectuar análises a partir dos dados centralizados.



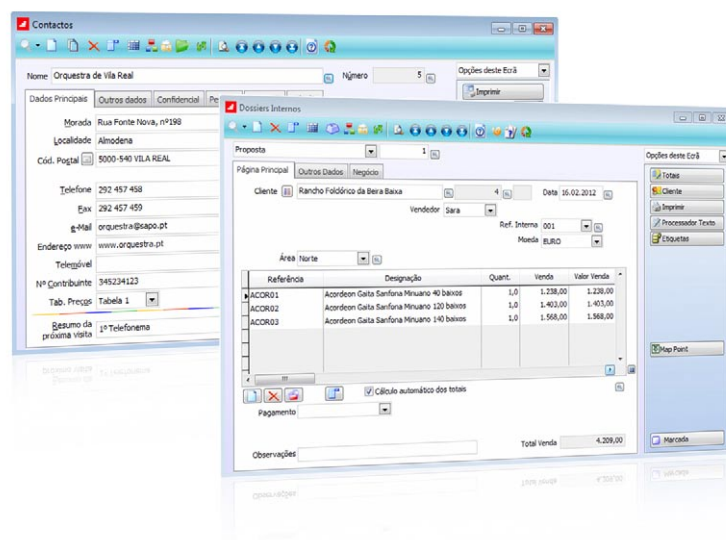
A partir do Monitor de Negócios pode:

- Visualizar e introduzir Visitas;
- Visualizar os dados dos Dossiers do negócio e introduzir dossiers novos;
- Consultar os dados dos Documentos de Facturação do Negócio e emitir novos;
- Introduzir marcações directamente na Agenda de Marcações;
- Se possuir o módulo PHC Gestão CS visualizar as contas correntes dos Clientes;
- Se possuir o módulo PHC ControlDoc CS anexar documentos aos negócios e visualizar os emails anexados a partir do Outlook®;
- Agrupar os dados para obter uma visão mais abrangente dos negócios.



## Gestão de Perspectivas de Negócio

- Pode introduzir as perspectivas de negócio que existem para cada Cliente potencial ou Cliente final como também para cada artigo. Com esta informação controla a todo o momento:
- Os negócios em aberto;
- Quais as últimas visitas dos Comerciais a estes Clientes;
- Qual a potencial necessidade de determinados artigos, entre outras informações.



Visualiza a qualquer momento que artigos ou serviços estão em perspectiva de negócio.

## Ferramenta de apoio às reuniões de vendas

Para preparar uma reunião de vendas, pode obter rapidamente quais os negócios em aberto e respectivas probabilidades de fecho.

## Substituição rápida de negócios entre Comerciais

Se um Comercial é substituído ou se existir uma troca de Clientes entre Comerciais, rapidamente se podem apurar todos os negócios em aberto, valores apresentados, timings de fecho, etc.

## Apoio à Gestão de Stocks

Em artigos de valor, pode obter uma previsão, em função do *timing* de fecho e da respectiva probabilidade, de quais serão potencialmente as necessidades em termos de quantidades para os tempos mais próximos.

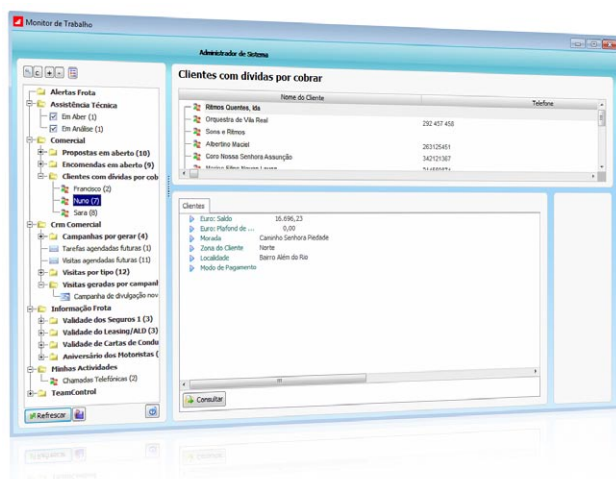
## Não deixa esquecer um negócio em aberto

Actualmente, cada Comercial controla um número cada vez maior de negócios em aberto. Por vezes, a falta de um telefonema na hora certa faz perder o negócio. Com este sistema pode obter a qualquer momento uma lista com o nome do Cliente e respectivo telefone ou morada, de modo a fazer o follow-up da perspectiva de negócio, sem se esquecer de nenhuma.

## Monitor de Trabalho

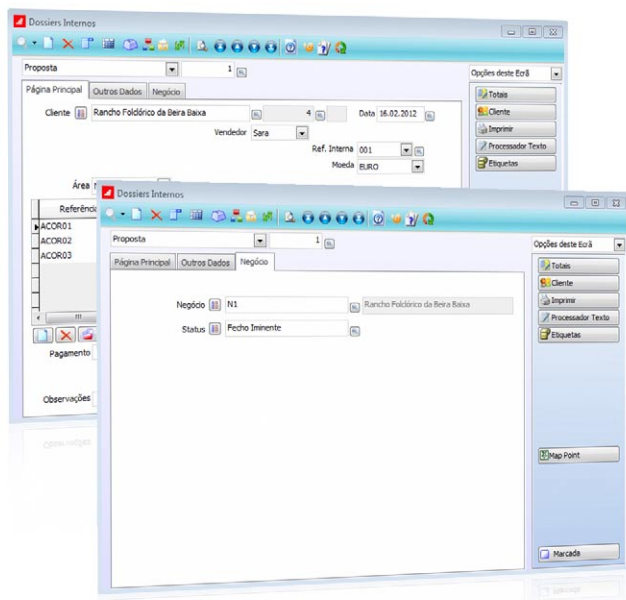
(Só disponível em PHC Advanced CS e PHC Enterprise CS)  
Com o Monitor de Trabalho tem a possibilidade de gerir, de forma centralizada, tudo o que tem para fazer sem ficar nada esquecido.

Neste local pode consultar as chamadas telefónicas, as correspondências, as tarefas, as facturas a aprovar, os pedidos de assistência em curso, ver as marcações na agenda. Enfim, toda a informação essencial para o desempenho do dia de trabalho. Pode-se configurar para aparecer neste monitor, toda a informação que faz parte do dia-a-dia de trabalho do utilizador.



### Emissão de Propostas e Orçamentos

Com a possibilidade que o programa lhe dá de criar os documentos internos que desejar, pode também criar uma área de propostas e orçamentos onde pode introduzir toda a informação que precisa enviar ao Cliente. Pode ainda criar vários tipos de proposta tipo, sendo assim muito rápido emitir uma nova proposta: basta copiar os dados da proposta tipo. Pode associar as propostas aos negócios para mais fácil identificação e associação ao mesmo.



### Tabela de preços com validades

Pode definir várias tabelas de preço ao longo do ano e qual a sua prioridade para que, automaticamente, sejam propostos os preços em função da respectiva data do documento.

### Ficheiro de produtos com descrição e preços

Para simplificar a elaboração de propostas e orçamentos, o módulo PHC CRM Comercial CS possui um ficheiro de produtos, no qual podem ser introduzidos os produtos e serviços que a sua empresa comercializa, bem como os preços e descrições. Assim,

basta escolher os produtos ficando a proposta automaticamente concluída.

### Impressão em qualquer processador de texto

Para tornar o visual da proposta o melhor possível, pode utilizar um processador de texto ou desenhar a impressão no próprio software. O programa coloca os dados da proposta no processador de texto e o utilizador pode manipulá-los e embelezá-los como desejar!

### Análise de Rentabilidade

Ao colocar os artigos na proposta, além dos preços de venda, ficam também registados os preços de custo. Assim, pode de imediato analisar a rentabilidade e verificar o lucro bruto que vai obter com a proposta.

### Historial do Cliente

A proposta fica registada no historial do Cliente, o que permite saber a qualquer momento quais os preços apresentados no passado.

### Respostas às questões comerciais

#### Onde é que a minha Força de Vendas gasta mais o seu tempo?

Com o registo das visitas, podemos a qualquer momento obter totais de visitas, tanto em número como em tempo dispendido. Assim, para uma zona, um Comercial, uma acção comercial ou mesmo um Cliente, podemos obter os totais de visitas realizadas, seus tempos, custos e receitas.

Descrição	Duração (min.)	%	Visitas	%	Custos	%
Relatório de Visitas de todos						
Reunião	30	9,32	1	11,11		
Acompanhamento	105	33,33	5	55,56	15,00 EURO	100,00
1ª Visita	180	57,14	2	22,22		
Tipo indefinido			1	11,11		
<b>TOTAL</b>	<b>315</b>	<b>100,00</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>	<b>15,00 EURO</b>	<b>100,00</b>

Pode saber as visitas realizadas e os tempos dispendidos.

### O que pensam os utilizadores do Software PHC®

"Tendo sido possível integrar os diversos processos de negócio no PHC, que, pela sua capacidade de gestão de todas as vertentes do negócio, apoiada pela disponibilização de informação em tempo real, permite tomar decisões de gestão no momento certo, foi possível eliminar redundâncias administrativas e otimizar processos, aumentando a produtividade dos recursos humanos e a eficiência comercial da empresa."

Dr. Luís Marvanejo, Responsável dos Armazéns Marvanejo.

### Quais as acções comerciais com melhores resultados?

Pode a qualquer momento saber todos os resultados de determinada acção comercial. Estes resultados podem ser analisados tanto em valor (receitas menos custos) como em quantidade (número de fechos). Com a sua experiência, vai assim poder determinar quais as acções em que obteve melhor resultado, de modo a repetir aquelas que garantem melhor rentabilidade.

Análise Combinada de Visitas Realizadas, desde 01.01.2012 à data de 03.03.2012

Descrição	Duração (hrs.)	%	Visitas	%	Custos	Receita
<b>RELATÓRIO DE VISITAS de todos os Vendedores</b>						
<b>Contactos que tiveram para todos os tipos de Visitas</b>						
Tipo: Reunião	30,00	11,76	1	16,67		
Tipo: Acompanhamento	105,00	41,18	4	66,67	15,00 EURO	
Tipo: 1ª Visita	120,00	47,06	1	16,67		
<b>TOTAL</b>	<b>255,00</b>		<b>6</b>			<b>15,00 EURO</b>

Podemos analisar a qualquer momento qualquer acção comercial (i.e. um mailing, um anúncio, uma feira, uma apresentação, etc.) e saber quais foram as consequências (visitas e negócios fechados) dessa acção.

### Como estão a ser conduzidos os negócios em aberto?

Para cada negócio em aberto, pode obter o nome do Cliente potencial, o número de visitas realizadas e a data da última visita. Com esta informação controla imediatamente se existe algum negócio em aberto que não recebe a atenção devida.

Análise Combinada de Visitas e Negócios, desde 01.01.2012 à data de 30.03.2012

Descrição	Visitas	Situação das Visitas	Perspectiva Negócios
<b>Relatório da análise combinada visitas/negócios, para todos os Ve</b>			
Rancho Pássaro da Serra Brava	4	15.01.2012, Foi há 9 dias(), do tipo Acompanhamento	
Existe uma visita agendada.			
Coro Nossa Senhora Assunção	2	28.01.2012, Foi há 4 dias(), do tipo Acompanhamento	
Existe uma visita agendada.			
Orquestra de Vila Real	3	04.01.2012, Foi há 26 dias(), do tipo Reunião	05.01.2012, Foi lançado há 28 dias(), no valor de 15,75 EURO
Não existem visitas agendadas.			
Avenida da Música		Não existem visitas realizadas.	
Existem 3 visitas agendadas.			
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>		

Quais os negócios em aberto e suas visitas. O objectivo é não deixar de dar a devida atenção aos negócios em aberto.

### Análise da informação e relatórios de gestão

O módulo PHC CRM Comercial CS foi especialmente desenvolvido para aumentar os resultados da sua Força de Vendas. Para tal, além da gestão do dia-a-dia da actividade comercial, as análises irão fornecer ao gestor mais informação para a tomada de decisão, nomeadamente, quais as melhores acções comerciais, quais as piores, quais as propostas sem visitas, etc.

### Carteira de Clientes Potenciais

Com a utilização gradual deste software, vai construindo a sua carteira de Clientes potenciais. A sua reutilização em acções comerciais pode constituir uma excelente fonte de novos negócios. Por exemplo, no relançamento de produtos ou no lançamento de novos produtos, pode saber e enviar informação a cada Cliente potencial que alguma vez mostrou interesse naquele tipo de produto.

Clientes potenciais

**Tratamento:** Sr. José Manuel Guimarães **Número:** 14

**Nome empresa:** A Casa dos Instrumentos, Sa.

**Dados Principais:**

- Função:** Director(a) Comercial
- Morada:** Baldo Almogres, nº 14
- Localidade:** Portalegre
- Cód. Postal:** 7300-526 PORTALEGRE
- Telefone trabalho:**
- Telefone casa:**
- Fax:**
- Outro:**
- E-Mail:** jmg@instrumentos.pt
- Endereço internet:**
- Telegóvel:**

**Opções deste Ecrã:**

- Imprimir
- Visitas
- Novas Visitas
- Negócios
- Comunicações
- Marcada

A qualquer momento pode consultar em detalhe a ficha dos seus clientes potenciais.

### Listas de Marketing

Com as Listas de Marketing pode agrupar os seus contactos, pessoas ou Clientes potenciais para depois usar nas novas campanhas.

Listas de Marketing

**Descrição:** Campanha dos Clientes Potenciais do Nuno

**Conteúdo:** Contactos | Pessoas | Clientes potenciais

**Dados Principais:**

Nome	Número
António Manuel do Carmo	0
Francisco Sousa Calamar	0
Manuela Pinto Correia	0
Rui José Alexandre	0

**Opções deste Ecrã:**

- Imprimir
- Marcada

Na ficha da lista de marketing pode importar os registos da tabela de contactos, pessoas ou Clientes potenciais.

### Campanhas

Esta funcionalidade permite seleccionar as Listas de Marketing a utilizar na geração da Campanha, bem como definir as datas de início e fim da mesma e o respectivo plano de visitas a efectuar. Cada campanha pode determinar o envio de sms, email, telemarketing ou carta e criar as visitas/chamadas conforme o plano definido. A partir da respectiva ficha pode visualizar os negócios que a mesma originou e abrir novos negócios. A qualquer altura pode dar a campanha como encerrada.

Campanhas

**Descrição:** Campanha de Divulgação - IRITMO

**Data de início:** 01.01.2011 **Data de fim:** 30.04.2011 **Encerrada:**

**Gera:** E-mail | Carta

**Opções deste Ecrã:**

- Imprimir
- Configurar doc.
- Negócios
- Marcada

**Visitas:**

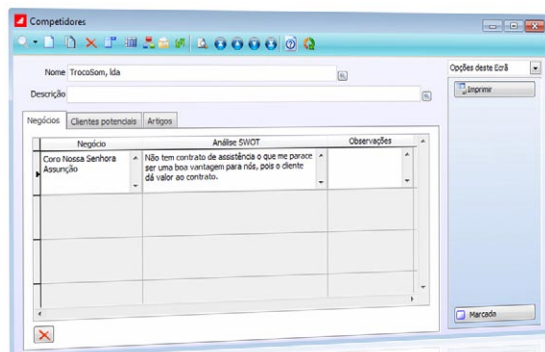
Resumo	Data	Nº Dias	Vendedor	Outros Dados
Envio da Campanha	17.01.2012	0	Nuno	
1ª Telefonema	01.01.1900	21	Nuno	
Gestão das Respostas	01.01.1900	22	Nuno	

Pode duplicar campanhas de anos anteriores poupando tempo na definição das listas de marketing, dados das visitas e na selecção de vendedores.



## Competidores/Concorrentes

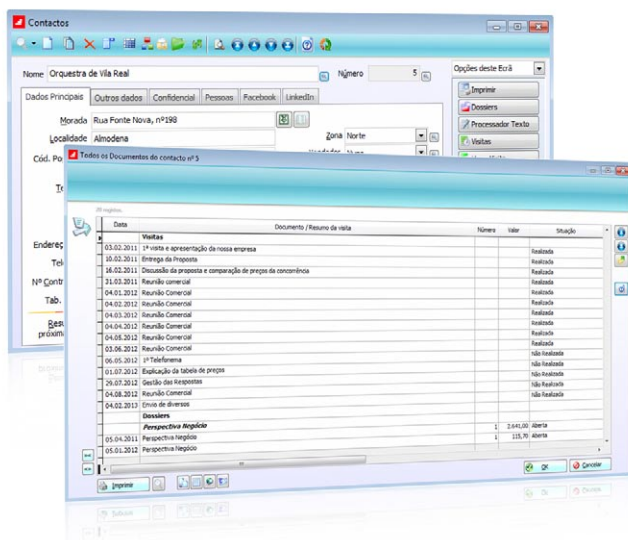
Tanto nos Negócios, Clientes potenciais como nos Artigos pode colocar informação sobre os seus concorrentes. Assim, logo na ficha de cada um pode consultar informação como uma análise SWOT ou o preço no caso dos artigos.



A partir da ficha de um competidor, pode observar os negócios, os Clientes potenciais e os artigos a que associou o mesmo.

## Integração Completa

Todas as áreas do programa estão integradas entre si. Assim, a partir da ficha do contacto pode consultar, as visitas efectuadas por ele, as perspectivas de negócio em aberto, as propostas e preços enviados, os produtos vendidos, etc.



## Apoio às reuniões de vendas

Se reúne com os seus Comerciais regularmente, então, nessa altura precisa de toda a informação sobre a actividade comercial do período em análise. Com este programa pode obter para essa reunião, entre datas:

- As visitas realizadas;
- As perspectivas de negócio abertas, perdidas, alteradas, etc.;
- As propostas enviadas;
- As adjudicações realizadas;
- entre muitas outras possibilidades.

## Aumentar a produtividade do Comercial – Automatizar as Actividades

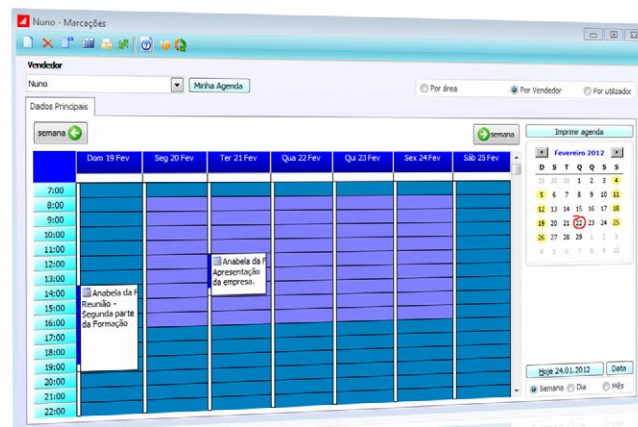
Este módulo pretende, além do controlo da área comercial, aumentar a produtividade dos Comerciais. Com este objectivo podemos, não só gerir pormenorizadamente a agenda do Comercial, como controlar as tarefas que este tem em aberto ou as chamadas telefónicas que tem para executar.

## Agenda do Comercial

A agenda do Comercial pode ser alimentada por visitas agendadas ou por marcações directas na própria agenda. Esta agenda pode ser mantida e consultada tanto pelo próprio Comercial, como por qualquer outra pessoa com acesso. Desta forma, poderemos ter marcações na agenda a pedido de Clientes ou pedidas pelo respectivo Director.

No entanto, é também possível determinar que cada Comercial só tenha acesso às suas próprias marcações, quer na Agenda quer no ecrã de Marcações. Se porventura existirem rotas ou circuitos constantes a serem seguidos, o software pode gerar automaticamente essas mesmas marcações, para que o Comercial possa consultar previamente o que tem para fazer.

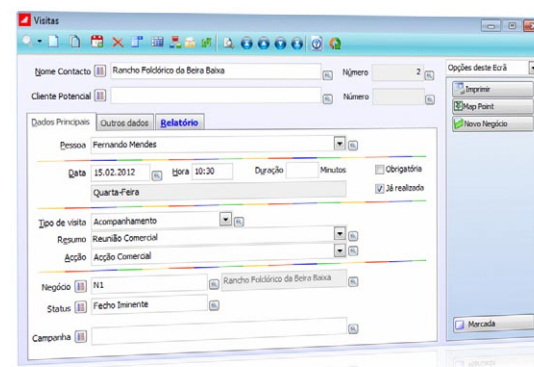
Pode visualizar e imprimir as visitas e marcações por dia ou por semana. A Agenda de Marcações controla os feriados atribuindo a esses dias uma cor diferente da dos restantes.



Pode consultar rápida e facilmente a sua agenda.

## Tarefas em aberto

Existe sempre uma série de tarefas a ser executada como, por exemplo, telefonar a fazer o follow-up de um envio de proposta, preparar e enviar uma proposta, etc. Com esta funcionalidade do software, o Comercial pode registar as tarefas que tem para executar, para quem são e a data limite, podendo de seguida consultar de uma forma rápida tudo o que tem para fazer.





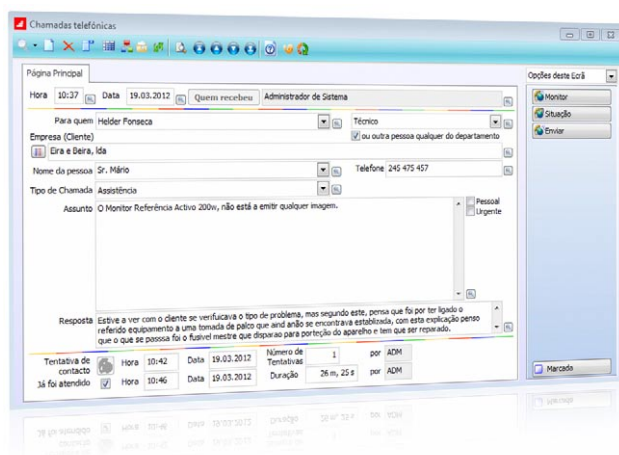
### Informação necessária à actividade no terreno

Este módulo dispõe ainda de uma solução que facilita e potencia a actividade dos comerciais no terreno.

O PHC Pocket CRM CS permite o acesso e a actualização fácil e remota das visitas realizadas ou agendadas, dos Clientes ou contactos, revelando-se numa ferramenta de excelência para aumentar a produtividade dos seus comerciais.

### Chamadas telefónicas

Em vez de utilizar papéis, os quais com frequência se perdem, podemos usar o registo de chamadas telefónicas. Assim, sempre que um Cliente telefonar, fica registado no sistema, a data, hora e assunto. Com esta funcionalidade o Comercial pode consultar as chamadas a que não deu resposta e assim manter organizada esta área.



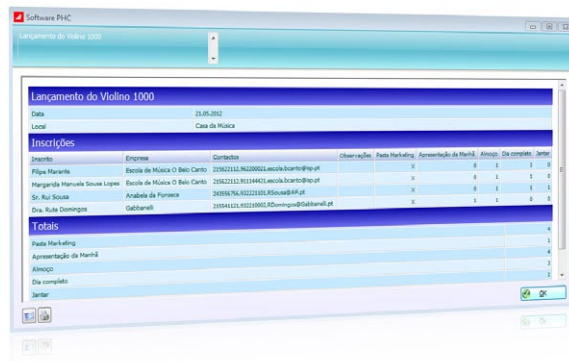
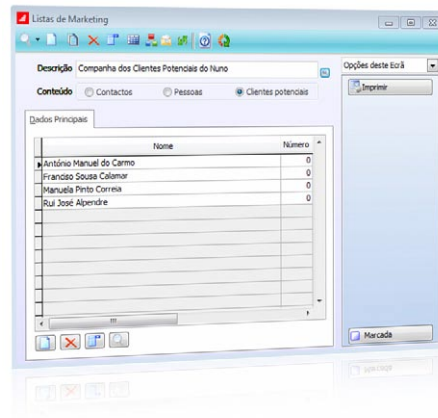
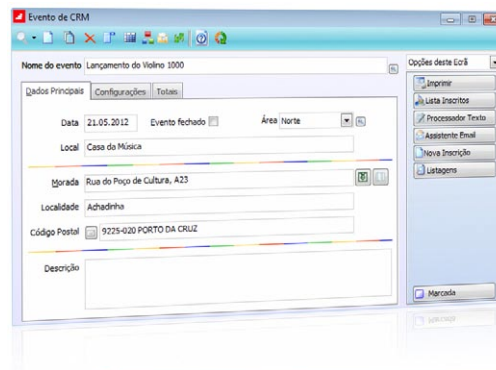
### O que pensam os utilizadores do Software PHC®

“A Quinta Grande, na qualidade de Assistência Técnica Autorizada aos computadores portáteis TOSHIBA, necessita de ferramentas que permitam uma grande facilidade de adaptação, quer a novos tipos de produtos, quer à frequente implementação de novos processos. Esta maleabilidade do Software PHC®, conjugada com o enorme potencial de consulta e análise de dados, permitiu um melhor e mais versátil controlo e adaptação à dinâmica do negócio”.

Aníbal Pereira, Administrador da Quinta Grande.

### Gestão de Eventos

Esta funcionalidade viabiliza uma eficaz gestão de eventos e respectivas inscrições. Possibilidade de criação de diversas características que possibilitam posteriores análises, como a criação de listagens, quem é que se encontra inscrito, quem compareceu, etc.



## ***Dashboard PHC CRM (opcional)***

Tem como objectivo contribuir para um melhor suporte à decisão e, por conseguinte, ser uma ferramenta de gestão com informação centralizada e totalmente visual de extrema importância para o decisor ou chefe de vendas. Pode conhecer a informação comercial, sem ter de consultar todos os dados individualmente, conseguindo assim identificar quais os pontos fortes da equipa de vendas e os aspectos a melhorar.

Este template é disponibilizado num painel de informação constituído por várias páginas, em que cada uma representa informação de uma área contabilística distinta.

### **Visitas**

Nesta zona a informação disponibilizada trata os elementos das visitas dos comerciais, comparando-a com a de anos anteriores. Desta forma, o responsável acompanha os comerciais junto dos seus Clientes, o que contribui de forma activa para uma maior fidelização dos mesmos.

### **Simulador**

A informação disponibilizada nesta página baseia-se nos dados "Produtos Vendidos" constantes da aplicação PHC. Desta forma, fornece elementos sobre as vendas efectuadas pelos comerciais, passando também pela comparação das mesmas com os anos anteriores. Com estes indicadores, o utilizador tem informação acerca da evolução das vendas, permitindo fazer comparações com outros anos, podendo ainda filtrar esses valores.

### **Negócios**

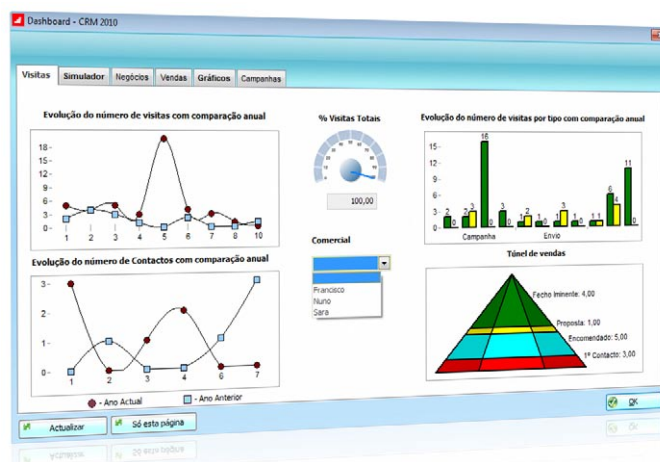
Nesta página pode observar e filtrar os dados de cada negócio, obtendo a média de dias para fecho dos mesmos, observar o valor e número total dos negócios em curso, observar uma listagem com todos os negócios não encerrados, entre outras análises possíveis.

### **Vendas**

Aqui encontra uma análise versátil dos dados "Produtos Vendidos" da sua aplicação PHC, que pode analisar por inúmeros eixos. Além de uma leitura temporal dos mesmos, pode compará-los por marcas, modelos, tipos de produto, segmentos de mercado, etc., alterando a qualquer momento as dimensões que pretende observar.

### **Gráficos**

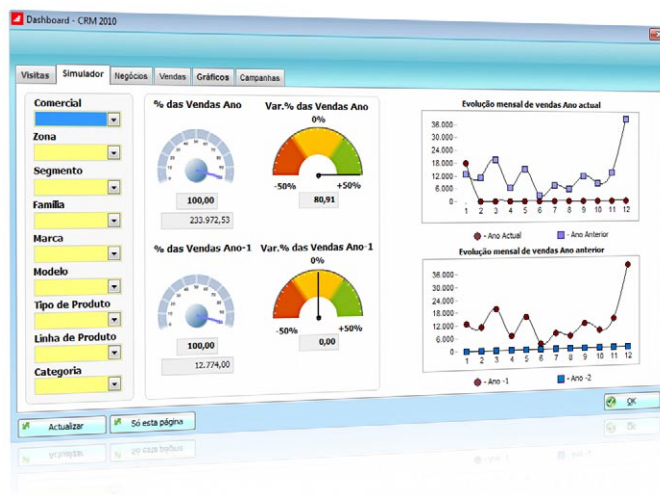
Nesta zona encontra vários gráficos que lhe permitem observar como estão a decorrer as Vendas por Segmentos de Mercado, o número de Negócios em curso por mês, a Evolução das vendas nos últimos 5 anos, assim como a Média de Dias em cada status. Uma informação que pode filtrar por vendedor.



Num único monitor, tem acesso a uma série de variações que permitem analisar o actual estado da empresa.

### **Campanhas**

Pode observar, por ano, gráficos e indicadores que lhe permitem conhecer facilmente o número de pessoas abrangidas pelas campanhas da empresa, os diferentes tipos de campanhas realizadas, a percentagem de negócios efectuados com base nas campanhas, a percentagem de propostas efectuadas com base nas campanhas e o valor potencial dos negócios baseados em campanhas.



### **O que pensam os utilizadores do Software PHC®**

"As soluções PHC criaram uma maior autonomia operacional das filiais, permitindo obter uma informação mais objectiva e oportuna."

António Pereira, Director de Sistemas de Informação da CEPISA.

### Dashboard CRM do Comercial

Este Dashboard, totalmente centrado na pessoa do comercial, tem como objectivo aglutinar num só local toda a informação necessária para a actividade do comercial no seu dia-a-dia. O painel apresenta graficamente a evolução das diferentes áreas de actuação do comercial, seja de contactos, negócios ou visitas. Com esta ferramenta o comercial consegue analisar as suas vendas por Marca, Zona, entre outros parâmetros, e efectuar diversas simulações baseadas nos produtos vendidos.

A página relativa aos Objectivos permite acompanhar a actividade do comercial comparando-o ao estado dos Objectivos delineados para o mesmo. O constante acompanhamento do estado dos objectivos permite, a qualquer momento, a alteração do focus e de prioridades tendo em vista o cumprimento atempado dos mesmos.

Ou seja, o PHC Dashboard CS da área Comercial é uma ferramenta de apoio que proporciona o conhecimento constante da informação vital para a actividade diária.





Desde **filmes de auto-formação** sobre a utilização do Software PHC® às novidades a cada nova versão, neste espaço consulta, ainda, as notícias, novidades e todos os números da newsletter iDirecto, **informações que o vão ajudar a tirar o máximo partido das suas aplicações de gestão.**



<http://vantagem.phc.pt>





Desenvolvemos software para ser rapidamente instalado e adaptável à realidade da sua empresa, definindo as suas próprias regras, acrescentando dados ou funcionalidades e com análises de suporte à decisão, completas e fiáveis. O Software PHC® é muito fácil de utilizar e permite aumentar a produtividade dos utilizadores. Basta uma curta formação para começar.

Este documento tem como objectivo descrever as funcionalidades do software. Como estão em constante evolução, é possível que as funcionalidades aqui descritas não se mantenham no mesmo formato. Se considerar vital alguma funcionalidade em particular, verifique numa Demonstração do Software se a mesma corresponde ao que necessita.

#### O que ganha ao optar pelas nossas soluções?

Ao embebermos no Software PHC® a nossa experiência de negócio de mais de 20 anos, adicionando-lhe o profissionalismo dos nossos Parceiros e a flexibilidade das nossas soluções, tornamos o Software adaptável ao seu negócio e às suas necessidades. Assim, obtém mais produtividade para a sua empresa. E com maior confiança nas decisões diárias, agiliza o seu negócio.

#### Quem é a PHC?

Desde 1989 a aumentar a rentabilidade das Empresas. Somos mais de 134 colaboradores espalhados por Portugal, Espanha,

Moçambique e Angola. Trabalhamos para fortalecer a que consideramos ser a característica vital do nosso software: a capacidade de se adaptar ao utilizador. Para nós, esta é a particularidade que permite às empresas fazerem mais com menos e obterem mais produtividade.

Para isso, confiamos nos mais de 372 Parceiros PHC, que são devidamente certificados por nós, para instalarem o software e darem suporte aos mais de 125.000 utilizadores.

É a busca constante pela satisfação dos clientes, através da qualidade do software e da sua facilidade de utilização, que nos motiva à permanente inovação, inserindo nas aplicações as novas tecnologias, que consideramos permitirem às mais de 27.000 empresas nossas clientes obterem mais resultados e reduzirem os custos.

Para que explore as oportunidades de negócio que todos os dias surgem à sua empresa, o Software PHC® trata da rotina. Mas vai ainda mais longe. Com as nossas soluções obtém informação preciosa e atempada para a tomada de decisão, atingindo um nível notável de capacidade de gestão. Esta confiança incutirá na sua empresa uma velocidade de negócio impressionante. E o sucesso do seu negócio reside na combinação destes factores.