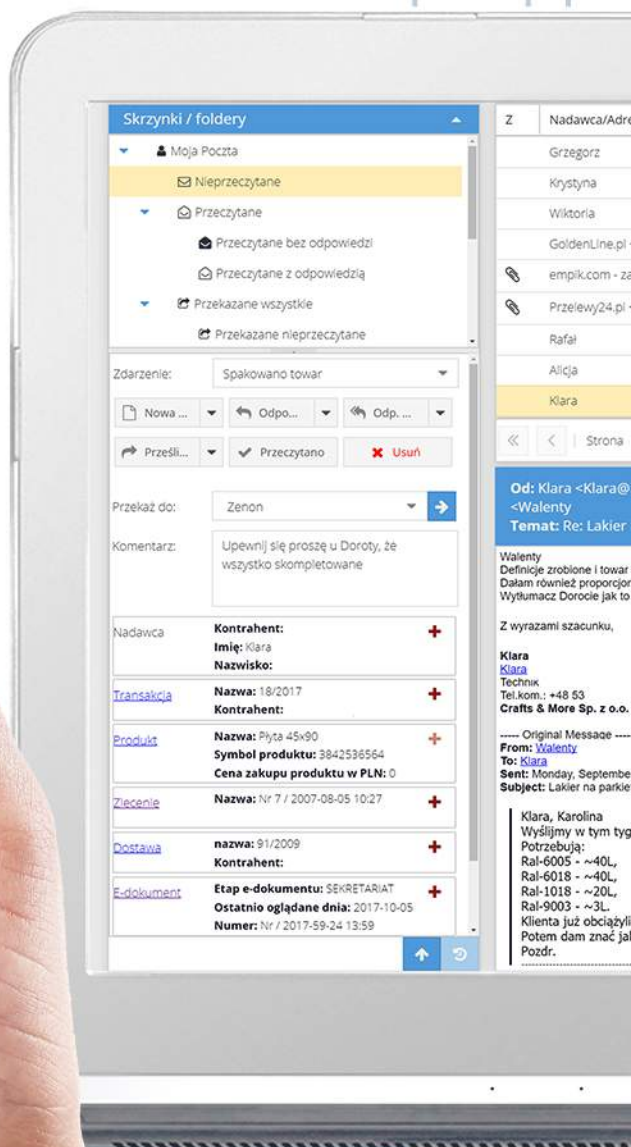


Dedykowane **oprogramowanie,**
które zapewnia przewagę



◀ System dopasowany indywidualnie do potrzeb Twojej firmy ▶

◀ Korzyści wdrożenia systemu bs4 ultra ▶

◀ Kim jesteśmy? ▶



Ostatni puzzle do firmowej układanki

Kiedy wybierasz dla swojej firmy produkt lub usługę, zatrudniasz nowego pracownika czy wynajmujesz kolejne biuro – zawsze rozważasz taką decyzję pod kątem wielu indywidualnych czynników. Chcesz, aby efekt tej decyzji wpasował się jak ostatni puzzle do układanki – prosto w potrzeby firmy i możliwości finansowe, jej strukturę i kulturę organizacyjną.

Z kolei szukając oprogramowania CRM, większość firm przegląda oferty dla swojej branży. Taki puzzle zazwyczaj pasuje do firmowej układanki tylko z jednej, może dwóch stron, a w pozostałych aspektach pracownicy są często zmuszeni, aby dopasować swoje działania do mechanizmów programu.

Uważamy, że taki kompromis, to żaden kompromis. Budowanie relacji z klientami i zarządzanie procesami powinny przebiegać w unikalny dla Twojej firmy sposób.

Dlatego stworzyliśmy najbardziej konfigurowalny system CRM w Polsce – **bs4 ultra**. Odzworowujemy specyficzne procedury firm w dedykowanym oprogramowaniu, znacznie taniej niż w przypadku systemu programowanego na zamówienie. Wychodzimy daleko poza ramy klasycznych systemów CRM, aby zaoferować szeroką perspektywę na wszystkie działania podejmowane w firmie.

Nie wybieraj producenta oprogramowania branżowego.

Wybierz dedykowany system bs4 ultra!

- ✓ Tworzone oferty są profesjonalne, zawsze kompletne i oparte na wiarygodnych informacjach historycznych
Efekt: wyższa konwersja z ofert na zamówienia o 5%
- ✓ Handlowcy nie zapominają o przygotowaniu oferty i robią to zawsze na czas
Efekt: 4% więcej obsłużonych zapytań i wysłanych ofert
- ✓ System ułatwia upselling, obsługę serwisową i dostarcza lepsze informacje o klientach – tworzone oferty są bardziej dopasowane, częściej wychodzimy z przystosowaną ofertą do klientów, nie czekając na ich zapytanie
Efekt: o 8% więcej dodatkowych ofert przygotowanych dla klientów
- ✓ CRM pozwala wyszukać wartościowych klientów zaniedbanych przez handlowców oraz takich, którzy odchodzą
Efekt: wzrost liczby aktywnych klientów o 10%
- ✓ Mailing do klientów, oferty SMS-owe, lepsze planowanie i skuteczność wizyt handlowych adresowanych do najbardziej dochodowych klientów
Efekt: wzrost wartości zamówienia o 10%
- ✓ Dostęp do aktualnych raportów, analizy w czasie rzeczywistym, alerty o niekorzystnych zjawiskach, skupienie się na wysokomarżowych produktach, sprzedaż krzyżowa
Efekt: wzrost marży brutto o 10%
- ✓ Uodpornienie na rotację pracowników – nie tracisz aktywnych klientów z powodu rotacji handlowców
Efekt: rocznie oznacza to o 3% więcej aktywnych klientów

Przy takich założeniach zysk w firmie może **wzrosnąć nawet o 50%**, a inwestycja w system CRM zwróci się w ciągu zaledwie kilku miesięcy!

Zapytaj naszych handlowców o kalkulator zwrotu z wdrożenia CRM **bs4 ultra! Pomożemy Ci obliczyć prognozowane korzyści dla Twojej firmy!**



◀ Dlaczego **bs4 ultra**? ▶

✓ Najbardziej elastyczny system CRM

Dopasujemy nasz program do procesów w Twojej firmie – **bs4** to ponad 2000 parametrów, które możemy skonfigurować pod wymagania Twojej firmy, aby odzwierciedlić specyficzne procesy i zależności.

✓ Nieograniczone możliwości synchronizacji

Oferujemy gotową integrację z najpopularniejszymi systemami ERP oraz możliwość synchronizacji z innymi programami, np. technicznymi, księgowymi, sklepami internetowymi.

✓ Zgodność z rozporządzeniem RODO

Dostarczamy narzędzia dla administratorów danych osobowych, aby ułatwić przestrzeganie rozporządzenia RODO oraz zapewniamy możliwość szczegółowego definiowania uprawnień w systemie.

✓ Dostęp z dowolnego urządzenia

Gdziekolwiek jesteś wystarczy jedynie połączenie z internetem – oferujemy wersję stacjonarną na komputery oraz aplikację mobilną na tablety i smartfony.

✓ Współdzielenie szablonów i dokumentów

Pracownicy mają dostęp do jednakowych, aktualnych szablonów e-maili i pism, mogą generować dokumenty i wiadomości, w których odpowiednie dane będą automatycznie zaciągane z kartotek w systemie.

✓ Więcej niż oprogramowanie CRM

Twoja wersja systemu **bs4 ultra** może zawierać wiele dodatkowych funkcji – oferujemy kilkanaście modułów i setki konfigurowalnych funkcjonalności.

✓ Czytelne zestawienia, raporty i wykresy

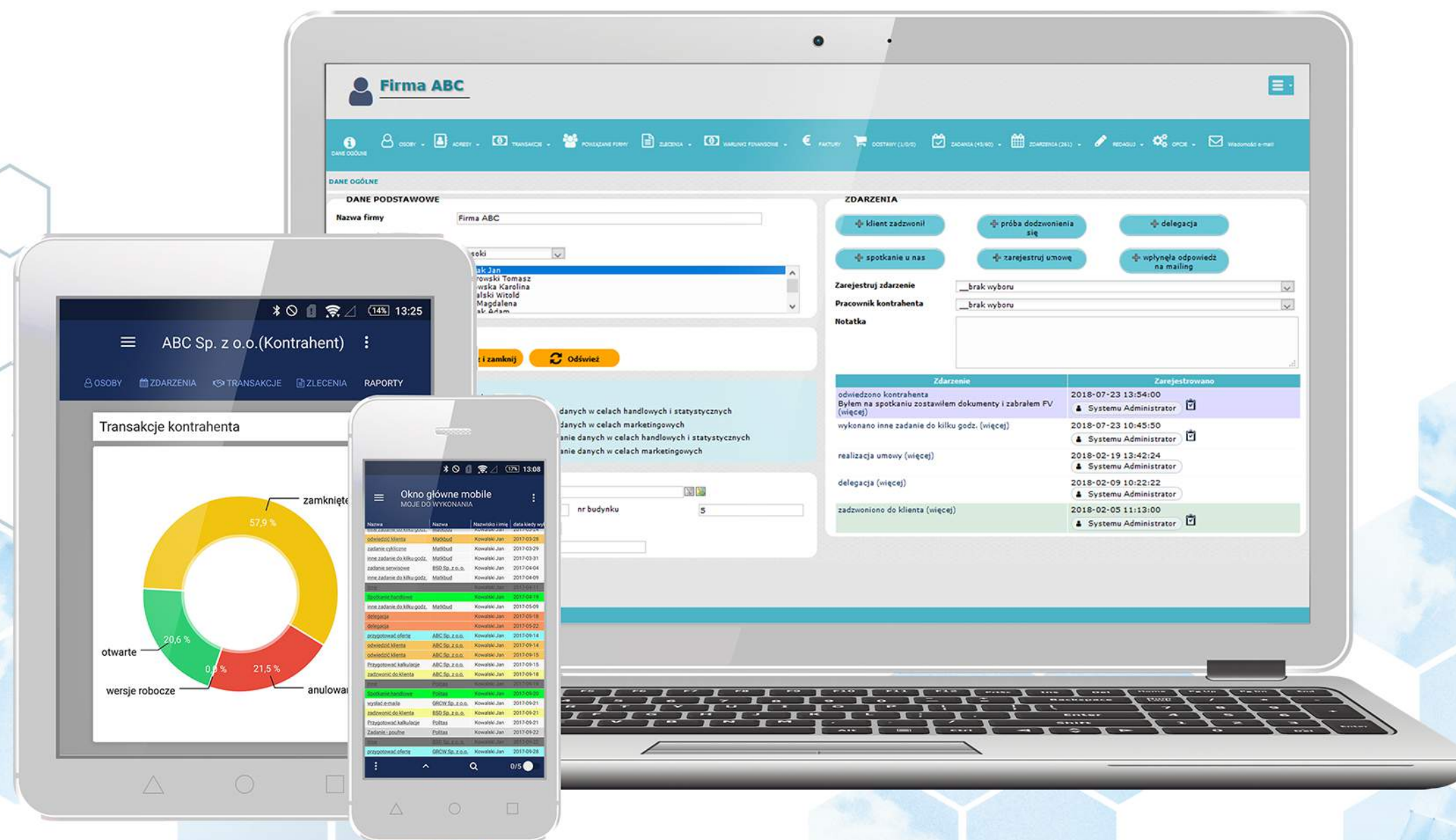
Ze zgromadzonych w systemie danych, wygenerujesz wiele raportów i wykresów, które pomogą podejmować trafne decyzje biznesowe. Możesz również dowolnie tworzyć kolumny zestawień i kryteria przeszukiwania danych.

✓ Wysoki poziom bezpieczeństwa

Zapewniamy bezpieczeństwo na każdym poziomie: korzystamy z serwerów renomowanego dostawcy, szyfrujemy przesył danych oraz w przypadku aplikacji mobilnej nie przechowujemy żadnych danych na smartfonie.

✓ Wszystko w jednym programie

W **bs4 ultra** zgromadzisz pełną informację o kontrahentach oraz działaniach pracowników – dla wielu firm **bs4 ultra** zastąpiło kilka mniejszych programów, oszczędzając jednocześnie czas na przełączanie się między nimi.



« Elastyczna licencja »

Inwestycja **bez ryzyka**

Oferujemy unikalny model licencjonowania, który zapewnia wysokie bezpieczeństwo całej inwestycji. Zamiast wymagać z góry całej kwoty lub obciążać klientów dożywotnim abonamentem, proponujemy znacznie korzystniejsze rozwiązanie:

18

niskich, miesięcznych opłat licencyjnych,
po których otrzymujesz licencję bezterminową.

- 1 Po analizie potrzeb klienta wyceniamy koszt licencji na oprogramowanie **bs4 ultra**.
- 2 Koszt licencji dzielimy przez 18, aby obliczyć stałą miesięczną ratę.
- 3 Klient od momentu instalacji oprogramowania zaczyna płacić równe miesięczne raty za licencję terminową.
- 4 Wraz z ostatnią, osiemnastą ratą, licencja staje się bezterminowa - można używać program dożywotnio.

Nie angażujesz z góry dużej kwoty z własnych środków.

Nie płacisz odsetek za kredyt.

Nie musisz udowadniać wiarygodności finansowej.

Jednocześnie **zyskujesz pewność inwestycji** – możesz w każdej chwili wypowiedzieć umowę i przestać płacić kolejne raty.

« Wybrane funkcje »

Kartoteka kontrahenta **360°**

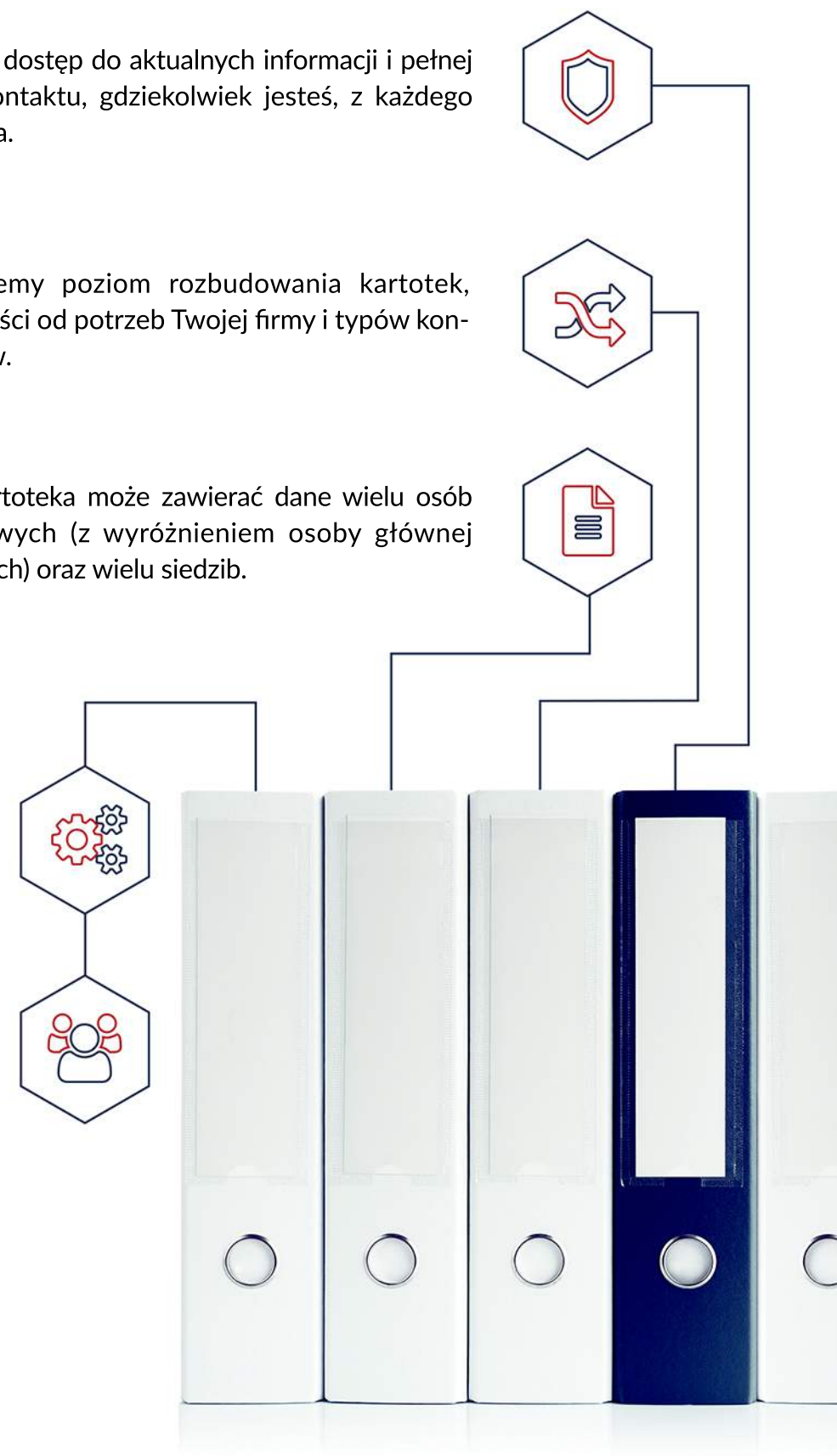
Zyskujesz dostęp do aktualnych informacji i pełnej historii kontaktu, gdziekolwiek jesteś, z każdego urządzenia.

Dostosujemy poziom rozbudowania kartotek, w zależności od potrzeb Twojej firmy i typów kontrahentów.

Każda kartoteka może zawierać dane wielu osób kontaktowych (z wyróżnieniem osoby głównej i ulubionych) oraz wielu siedzib.

Pola w kartotekach są w pełni konfigurowalne – możesz gromadzić w nich dowolne dane o swoich kontrahentach.

Możesz zdefiniować dowolną liczbę typów kontrahentów, np. klienci, potencjalni klienci, dostawcy, firmy pomocnicze, partnerzy, konkurencja. Dla każdego typu kontrahenta możemy indywidualnie dostosować jego kartotekę.



Skuteczne zarządzanie sprzedażą

- ✓ Manager zyskuje lepszą wiedzę o portfelu potencjalnych zamówień i efektywności działań sprzedażowych pracowników.
- ✓ Jednocześnie potrafi szybciej przewidzieć potencjalne załamanie lub wzrost sprzedaży, ustalić przyczyny sytuacji i odpowiednio zareagować.
- ✓ Handlowcy są bardziej efektywni i posiadają lepszą wiedzę o historii klienta, przygotowują lepiej dopasowane oferty, zmniejsza się także ryzyko pomyłek i przeoczeń.
- ✓ W dodatkowym module (umowy długoterminowe) możliwe jest zarządzanie abonamentem lub serwisem i obciążanie klientów cyklicznymi opłatami, przez hurtowe generowanie transakcji.
- ✓ Z systemem **bs4 ultra** możesz również zarządzać cenami, m.in. ustalisz ceny stałe, indywidualne wyjątki rabatowe na poszczególne produkty lub całe kategorie, rabaty stałe lub sezonowe, ceny volume pricing, a także ceny zakupu u różnych dostawców.
- ✓ W kolejnym module ustawisz limity kredytów kupieckich oraz zautomatyzujesz działania windykacyjne.

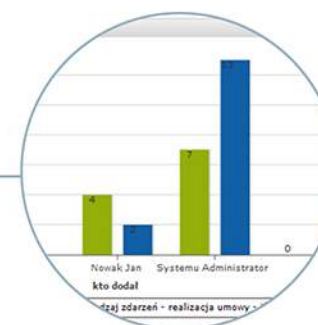
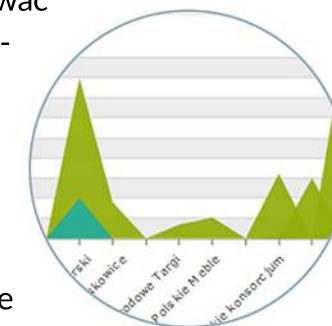
Dynamiczne zestawienia, raporty i wykresy

LEADY MAGDALENA MAJ

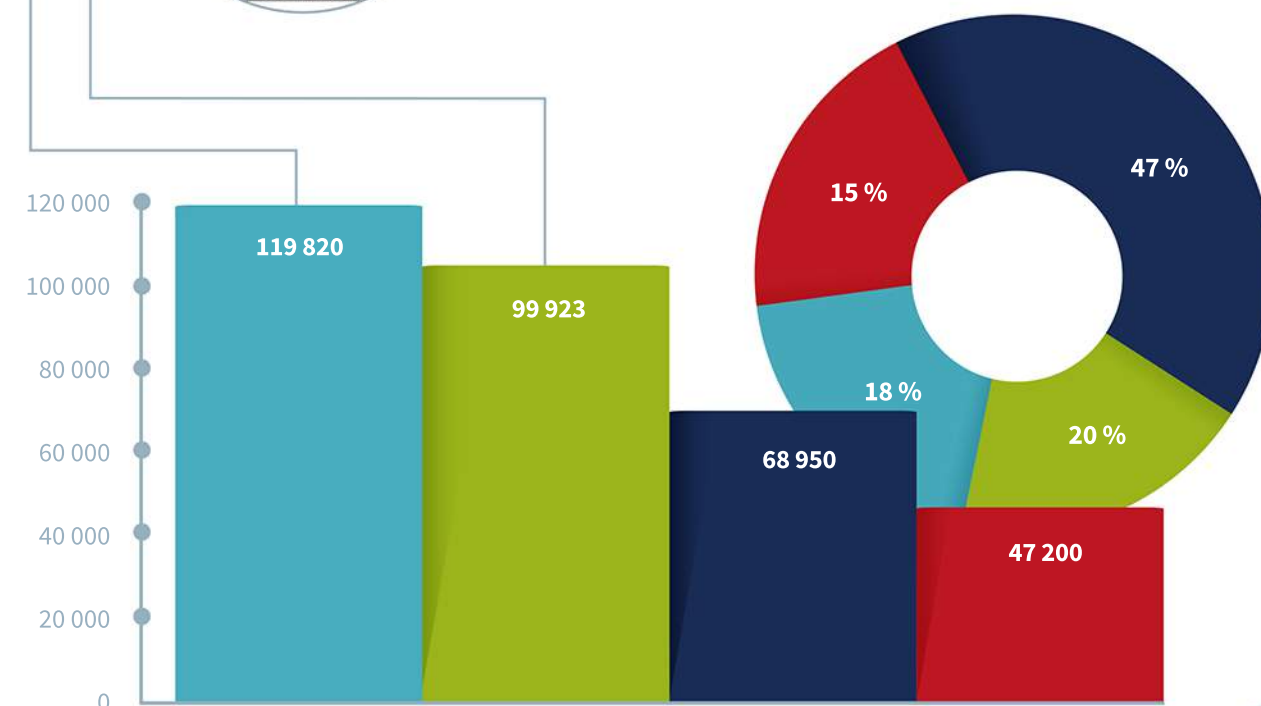
Kontrahent	Faza zlecenia	
Firma ABC	On Going	M
ING Bank Śląski	On Going	M
	On Going	M
Kontrahent	Faza zlecenia	
Meble	Proposal Sent	
	Proposal Sent	

W systemie **bs4 ultra** zapewniamy elastyczny podgląd wszystkich danych w systemie. W pełni konfigurowalne zestawienia umożliwiają prezentację zbieranych informacji dla każdego użytkownika systemu indywidualnie. Dowolnie ustawisz zarówno kryteria filtrowania jak i kolumny w tabeli.

Co więcej, bezpośrednio w zestawieniu możesz edytować dane – z szerokiej perspektywy, bez konieczności przechodzenia do kartoteki elementu. Następnie, na podstawie określonych zestawień, wygenerujesz wszystkie potrzebne raporty i wykresy – tutaj również dzięki konfiguracji systemu możliwości są wręcz nieograniczone. Poza tworzeniem raportów i wykresów bezpośrednio z bazy danych systemu, możesz również wykorzystać dane ze zintegrowanych programów.



W **bs4 ultra** wygenerujesz wykresy jedno i dwuwymiarowe, uwzględniające wszystkie dane raportu lub wybrane kolumny czy wiersze.



Elektroniczny obieg dokumentów

Moduł pozwala tworzyć **jasne procesy obiegu** każdego rodzaju dokumentów, opisywać je, zatwierdzać i powiązywać z obiektami w systemie.

W programie można stworzyć **zindywidualizowany przepływ informacji**, według ustalonych odgórnie wytycznych (np. bez wypełnienia wszystkich niezbędnych pól, dokument nie przejdzie do kolejnej fazy).

Każdy e-dokument można **powiązać** z kontrahentem z bazy CRM, otwartymi tematami sprzedażowymi czy zleceniami, co pozwala na **uporządkowanie** dotychczas funkcjonującej dokumentacji papierowej i ułatwia późniejsze wyszukiwanie dokumentów.

Zaawansowane mechanizmy systemu mogą np. blokować zamknięcie kontraktu lub zlecenia jeśli brakuje dla niego określonych e-dokumentów.

System może również **zliczać koszty** kontraktu z powiązanych e-dokumentów.

Niezbędny pulpit managera

Pulpitem managera nazywamy w bs4 ultra konfigurowalną stronę startową, która dla każdego użytkownika może wyglądać inaczej, np.:

- ✓ skróty do wybranych zestawień i raportów statystycznych, aktualne podsumowania generowane przez odpowiednie zestawienie,
- ✓ całe zestawienia według zapamiętanych kryteriów (np. wizyty u klientów zaplanowane na najbliższe 5 dni lub przeterminowane zlecenia serwisowe)
- ✓ wykresy raportów statystycznych,
- ✓ kalendarz zadań i terminarz rezerwacji zasobów.

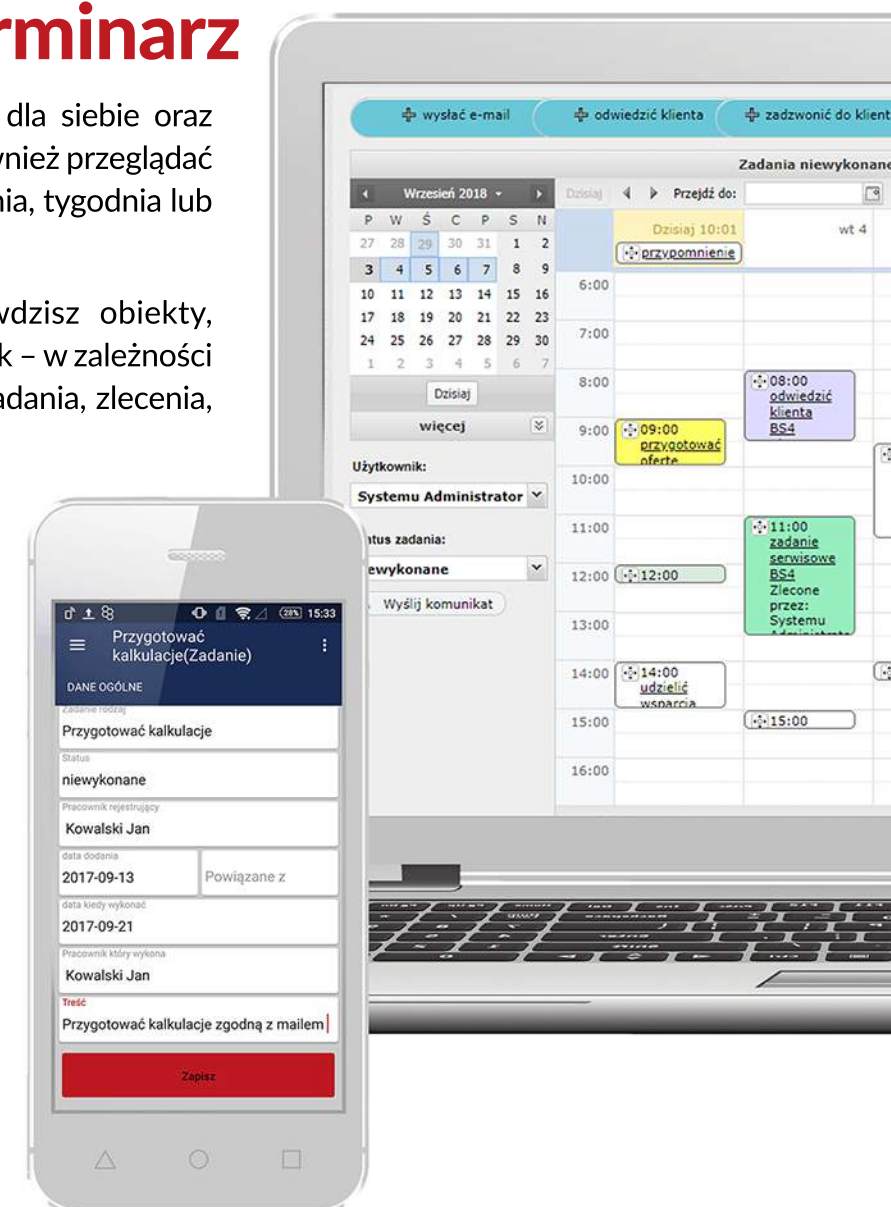
Przejrzysty kalendarz i terminarz

✓ W kalendarzu zlecisz zadania dla siebie oraz współpracowników. Możesz je również przeglądać z podziałem na godziny w ciągu dnia, tygodnia lub miesiąca.

✓ W widoku terminarza sprawdzisz obiekty, z którymi powiązany jest pracownik – w zależności od konfiguracji mogą to być np. zadania, zlecenia, transakcje, rezerwacje zasobów.

✓ Podobnie jak w kalendarzu zadań, w terminarzu zlecisz zadania wybranym osobom, a także dokonasz ich edycji oraz zmiany czasu trwania.

✓ Sprawdzisz również terminarz dla konkretnej grupy pracowników – widok terminarza zawiera wtedy spis wszystkich osób w grupie i powiązane z nimi obiekty, np. lista grafików z zaplanowanymi dla nich zleceniami. W ten sposób łatwo porównasz obciążenie pracą i przeniesiesz wybrane zadania do innej osoby.



Szerokie możliwości synchronizacji i bs4 API



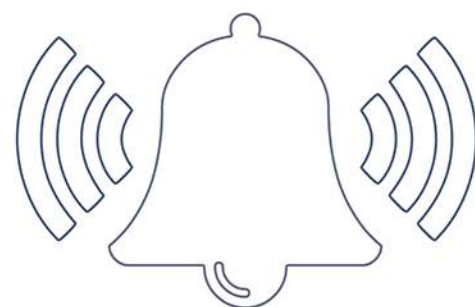
Oferujemy gotowe integracje z najpopularniejszymi systemami ERP oraz synchronizację i wymianę zadań i kontaktów z narzędziami Google (Gmail i Calendar). Możliwy jest także import zadań z systemu CRM do kalendarza na smartphonie (za pomocą aplikacji Google Calendar).

Dodatkowo osobny moduł - **bs4 API** - umożliwia komunikację programu **bs4** z innymi systemami informatycznymi, wykorzystując połączenie internetowe. Umożliwia własne, dowolne integracje z różnymi programami wykorzystywanymi w firmie np. technicznymi, autorskimi, niestandardowymi systemami ERP, sklepami www i innymi aplikacjami.

Niezastąpione monitoringi i alarmy

Dla wszystkich kluczowych zestawień w systemie możemy skonfigurować opcję alarmowania - jeśli wybrane liczby osiągną wartości niekorzystne dla firmy, to odpowiednia osoba zostanie poinformowana.

- ✓ Indywidualnie skonfigurujesz alarmy dostosowane do swoich potrzeb.
- ✓ Oszczędzisz czas na ręcznym tworzeniu i analizowaniu raportów.
- ✓ Jako kryteria do monitoringu możesz ustawić wszystkie filtry dostępne w zestawieniach.
- ✓ Prosta konfiguracja nie obciąża bazy danych.



Zarządzanie zasobami w firmie



Umożliwiamy zarządzanie rezerwacjami zasobów firmy np. sal konferencyjnych, aut służbowych, projektorów i innych. Dzięki tej funkcji, pracownicy widzą kiedy dany zasób jest niedostępny i mogą zaplanować jego wykorzystanie w przyszłości. Eliminuje to np. sytuacje umówienia jednocześnie dwóch spotkań w tej samej sali konferencyjnej.

- ✓ Dostępność zasobów sprawdzisz na graficznym terminarzu.
- ✓ Rezerwacja może być powiązana z konkretnymi zadaniami w kalendarzu osób. Dzięki temu od razu widać z czym związana jest np. niedostępność sali konferencyjnej lub kto i w jakim celu obecnie korzysta ze służbowego samochodu.
- ✓ Przy modyfikacji terminu zadania, automatycznie zmieni się także czas rezerwacji zasobu.

Przejrzysta komunikacja wewnętrzna

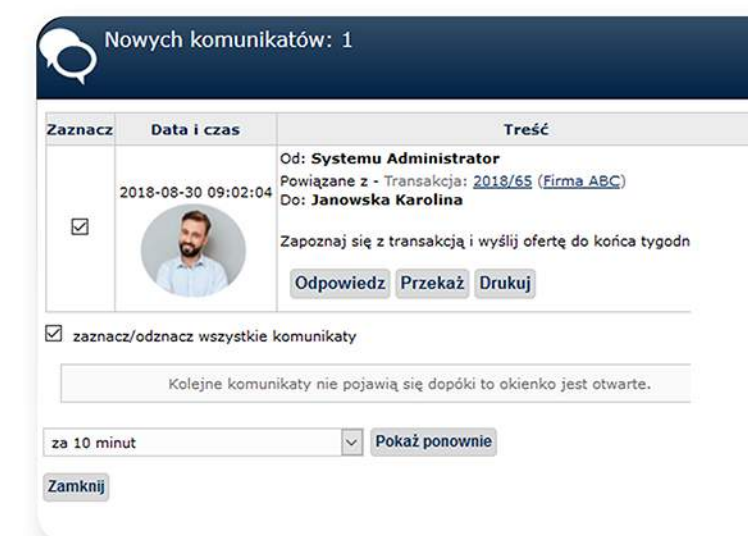
My też byliśmy przytłoczeni tysiącami e-maili od współpracowników i klientów. Wyszukanie istotnych informacji sprzed kilku miesięcy graniczyło z cudem. Mieliśmy dosyć uzgodnień ustnych z podwładnymi, przełożonymi, członkami zespołu. Nie było nigdzie po nich śladu i nie mogliśmy ustalić jakie były założenia.

Dlatego opracowaliśmy w **bs4 ultra** komunikator wewnątrzfirmowy - połączenie czatu i e-maila, ale bardziej użyteczne. Pozwala szybko wysłać wiadomość do jednego lub kilku pracowników - od razu lub jako przypomnienie w przyszłości, z ustawioną datą wysyłki. Do komunikatu możesz załączyć pliki, zażądać potwierdzenia przeczytania lub wymusić odpowiedź.

Komunikat wyślesz z poziomu dowolnej kartoteki w systemie - w powiązaniu do konkretnego klienta, zadania, maila, zlecenia serwisowego, tematu sprzedażowego. Dzięki temu nie musisz w wiadomości pisać wszystkich szczegółów - są w powiązanej z nim kartotece.

Historia komunikatów powiązanych z daną sprawą jest dostępna w każdej chwili. Łatwo sprawdzisz ustalenia - bez potrzeby przekopywania się przez setki informacji niezwiązanych z interesującą Cię kwestią.

Otrzymywane komunikaty można odkładać na później, aby wyświetliły się ponownie po określonym czasie. Możemy również skonfigurować komunikaty automatyczne - np. przypominające o zadaniach lub informujące o niepokojących zjawiskach w systemie.



Komunikacja przez SMS

Umożliwiamy wysyłkę SMS za pośrednictwem płatnej bramki smsapi.pl z wielu miejsc w systemie:

Z przycisku w kartotece kontrahenta za pomocą zdefiniowanego szablonu

Z poziomu komunikatora wewnątrzfirmowego system może wysłać wiadomość SMS o treści komunikatu do pracownika, na dodany w systemie numer telefonu

Hurtową wysyłkę również z szablonów, z możliwością dynamicznego podstawienia odpowiednich danych do treści, np. imię odbiorcy, numer zamówienia, nazwa firmy, adres, imię i nazwisko opiekuna klienta

System może również automatycznie wysyłać wiadomości po zdarzeniu lub wykonaniu zadania, np. informację do klienta o rozpatrzeniu reklamacji.

Niezawodne wsparcie: baza wiedzy

Dzięki modułowi bazy wiedzy umożliwiamy gromadzenie cennych informacji i dzielenie się nimi z innymi użytkownikami systemu. Ułatwiamy przepływ wiadomości, poprawiamy komunikację pomiędzy kierownictwem a podwładnymi oraz wspieramy obsługę klientów poprzez tworzenie bazy FAQ.

✓ Publikowane artykuły poza tekstami mogą zawierać również zdjęcia, co jest szczególnie przydatne przy wszelkiego rodzaju instrukcjach.

✓ Baza wiedzy jest podzielona tematycznie, na rubryki.

✓ Po opublikowaniu system może automatycznie wysłać artykuł do pracowników w formie wiadomości e-mail.

✓ Pracownicy mogą przeglądać treść artykułu zgodnie z posiadanymi uprawnieniami – możliwe jest takie ograniczanie, by pracownik widział np. tylko wstęp lub nie miał dostępu do załączników w artykule, jeżeli nie należy do grupy docelowej.

✓ Możesz indywidualnie oznaczać artykuły jako przeczytane i śledzić z którymi materiałami jeszcze się nie zapoznałeś.

✓ Można załączyć wybrane pliki do artykułu, dzięki czemu użytkownicy zobaczą pliki do pobrania poniżej jego treści.

◀ Jak działamy? ▶

Wdrażamy oprogramowanie w metodyce zwinnej, bazującej na manifeście Agile, która jest oceniana jako bardziej efektywna w porównaniu do starszych metod kaskadowych.

Zwinne wdrożenie w metodyce Agile

W naszej pracy **czepiemy pełne korzyści z metody zwinnej i jednocześnie minimalizujemy jej wady** – jak najdokładniej szacujemy koszt i harmonogram wdrożenia. Dlatego każde wdrożenie otwieramy analizą przedwdrożeniową, w której m.in. prognozujemy nakłady pracy i czasu.

Następnie, w kolejnych 2-3 tygodniowych sprintach, konfigurujemy funkcjonalności i regularnie prezentujemy efekty naszej pracy oraz zbieramy uwagi. Wybrane osoby z Twojej firmy logują się do programu w trakcie jego konfiguracji i sprawdzają, czy spełnia ich oczekiwania.

Bardzo często zmiany w stosunku do pierwotnej analizy są konieczne. Wielokrotnie zdarza się, że dopiero w trakcie prac wdrożeniowych, kiedy przyszli użytkownicy widzą możliwości naszego systemu, pojawiają się pomysły, jak lepiej dostosować go do ich pracy. Zwinna metoda wdrażania umożliwia wprowadzenie tych pomysłów w praktykę.

To największa zaleta tej metodyki:
zyskujesz **możliwość doprecyzowania** lub nawet **zmiany swoich wymagań**, po sprawdzeniu jak system działa **w praktyce**.

W trakcie wdrożenia możemy ulepszać system, aby osiągnąć ostateczny cel – stworzyć dedykowany program, doskonale dopasowany do realiów pracy w Twojej firmie.

To **Ty decydujesz**, kiedy system jest gotowy.

Kontakt:

✉ **sales@bs4.pl**

☎ **61 484 44 23**

Więcej szczegółów na

www.bs4.pl