

FusionR CRM SSP

Kereskedelmi, „Business to Business” önkiszolgáló
ügyfélportál



Az R&R Software Zrt. [FusionR CRM SSP \(Self Service Portal\)](#) megoldása 2020 óta a szélesíti a cég termékportfólióját. A megoldás az R&R Software Zrt. 1991 óta folyamatosan gyűjtött üzleti tapasztalataira és a legmodernebb technológiai alapokra építkezik: célja vállalatok közötti üzleti tevékenység hatékonyabbá és átláthatóbbá tétele, a termékek és szolgáltatások elérésének megkönnyítése. A [FusionR CRM SSP](#) megoldás a FusionR operatív CRM termékcsalád részeként, valamint attól függetlenül is használható.

2 A FusionR CRM SSP előnyei, funkciói

Egy jól működő kereskedelmi portál előnyei vitathatatlanok. Elindítása sokkal kisebb beruházási és fenntartási költséggel jár, mint egy hagyományos kereskedelmi egység felépítése és működtetése. A portálon széles termék- és szolgáltatás-paletta sorakoztatható fel, és egyszerre több, szinte korlátlan számú partner szolgálható ki egyidejűleg egyforma minőséggel. Az akciók, kampányok és csomagajánlatok kínálására automatizmusok alakíthatók ki, amelyek támogatják az üzletpolitika érvényre jutását. A partnerekkel való kapcsolattartás nem korlátozódik meghatározott nyitvatartási, ügyfélszolgálati időkre: a termékek és szolgáltatások bármikor hozzáférhetők, hasonlóan a kereskedelmi információkhoz, mint például: korábbi, vagy folyamatban lévő megrendelések státuszához. Elemezhetővé válnak a megrendelők által jellemzően bejárt „útvonalak”, rendelési- és egyéb szokások, amelyek visszacsatolásával és beépítésével növelhető a kiszolgálás minősége.



A FusionR CRM SSP rendszer funkciói

Vállalati folyamatokhoz illeszkedő működés

- Hitelkeret-vizsgálat
- Fizetési módok szabályozása
- ERP (vállalatirányítási) rendszerhez integrálható árazási- és kedvezmény-rendszer, csomagakciók kezelése, a partner a saját, szükség esetén egyedi árát láthatja
- Készletinformációk az ERP rendszer valós adatai alapján állnak a partnerek rendelkezésére

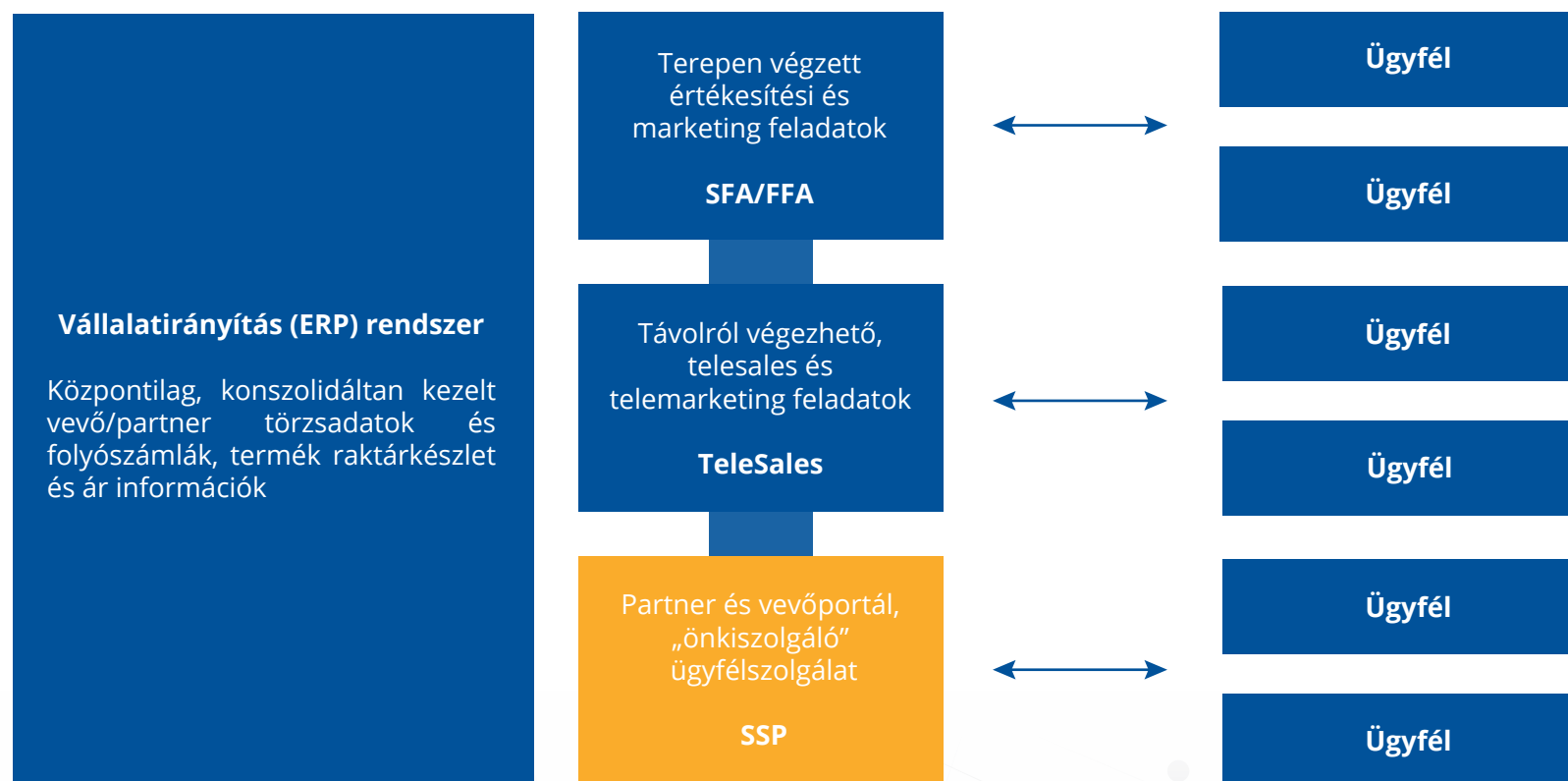
Megrendelések kezelése mellett további folyamatok, információk kezelésére és megjelenítésére is alkalmas

- Hűségakciók (bónusz rendszer)
- Fizetési, számlázási információk, folyószámla
- Ügyfélszolgálati események kezelése (pl.: szervizhívás, eszköz-kihelyezés, stb.)
- Tartalommenedzsment-funkciók (pl.: cikkek, blog, stb.)
- Direkt Marketing funkciók (hírlevél küldés)
- Automatikus üzenetküldés

Egyéni, céges arculati megjelenésre szabott felhasználói felület.

3 FusionR Operatív CRM termékcsalád

A FusionR Operatív CRM termékcsalád komponenseinek elsőrendű feladata az ügyfélkapcsolati, valamint értékesítési és marketing tevékenység központi, konszolidált támogatása, irányítása és ellenőrzése. Segítségével gyűjthetők, rendszerezhetők és tárolhatók ügyfél-információk, a kereskedelmi és ügyfélszolgálati folyamatok minőségi, tervezett és kontrollálható formában hajthatók végre. A technikailag egységes, azonban ügyfélszegmens-specifikusan differenciált adatokat kezelő ügyféltörzs kapcsoltan, együttesen kezelhető az ügyfél interakciókkal, ajánlatokkal, szerződésekkel, szolgáltatás-megrendelésekkel, további ügyfél dokumentumokkal, számlákkal és befizetésekkel, kintlévőségekkel, panaszokkal.



A **FusionR CRM SSP** megoldás a FusionR operatív CRM termékcsalád integráns részeként, vagy attól függetlenül – önálló, vagy más szállítók rendszereihez integrált megoldásként – is használható. A FusionR CRM integrált SSP, TeleSales és SFA komponensei segítségével egységes informatikai megoldással támogathatók a vállalati kereskedelmi tevékenység „hagyományos” területi képviselői, telefonos, valamint online csatornái.

Az R&R Software vállalati folyamatok irányítását, támogatását és ellenőrzését megvalósító, integrált üzleti alkalmazásokat fejleszt és szállít. A száz százalékban hazai tulajdonú, 1991-ben alapított R&R Software működése a kezdetektől nyereséges: évi 3 milliárd forintot meghaladó bevételeivel és 200 főt meghaladó szakértői bázisával független piackutatók a legnagyobb hazai üzleti alkalmazásfejlesztők közé sorolják. Az ügyfelek körében végzett felmérésekre adott válaszok alapján az elégedettség összesített szintje magasán az iparági átlag feletti, több mint 80 százalékos – 10 év feletti átlagos vevői életciklus mellett. Igényeknek és céloknak megfelelően összeállított IT Konzorciumok vezetőjeként és partnereként az R&R Software más hazai vállalatokkal és kompetencia-központokkal összefogva, a konszolidált tevékenységet irányítva igyekszik beazonosítani és megvalósítani magas hozzáadott értékű, nagy volumenű, fejlődő országokban felmerülő fejlesztéseket.

R&R Software Zrt.
1038 Budapest
Ráby Mátyás utca 7.
Tel: +36 1 436 7850
info@rrsoftware.hu
www.facebook.com/rrsoftware
www.rrsoftware.hu

Szabó Zsolt
vezető tanácsadó

Lakatos Gergely
export értékesítési vezető