

Nowoczesne oprogramowanie biznesowe, w celu optymalizacji pracy w firmie, powinno obejmować również jej partnerów handlowych i klientów. Wychodząc naprzeciw potrzebom rynku, stworzony został innowacyjny produkt, rozszerzający działanie enova365 na wszystkich dostawców i kontrahentów. **Pulpit Kontrahenta** to aplikacja B2B, wzbogacająca funkcjonalność modułów CRM i Handel. Dzięki Pulpitowi Kontrahenta przedsiębiorstwa uzyskują **dostęp do danych z dowolnego miejsca, o dowolnej porze, mogą usprawnić swoją pracę, skrócić proces rejestracji i obiegu dokumentów oraz przyspieszyć przepływ informacji**. Aplikacja zapewnia sprawne komunikowanie się z dostawcami i kontrahentami za pośrednictwem przeglądarki internetowej. Dzięki dostępowi do Pulpitu, użytkownik ma możliwość przeglądania list asortymentów, odbierania wystawionych faktur, otrzymywania informacji o należnościach i zobowiązaniach, prowadzonych kontaktach oraz aktywnościach w module CRM. Kontrahent zyskuje również informacje o serwisowanych lub wypożyczanych urządzeniach, a także ma dostęp do wielu innych dokumentów i informacji. Wykorzystanie nowoczesnego oprogramowania pozwala firmie zapewnić najwyższą jakość obsługi kontrahentów i wzmacnia jej pozytywny wizerunek.

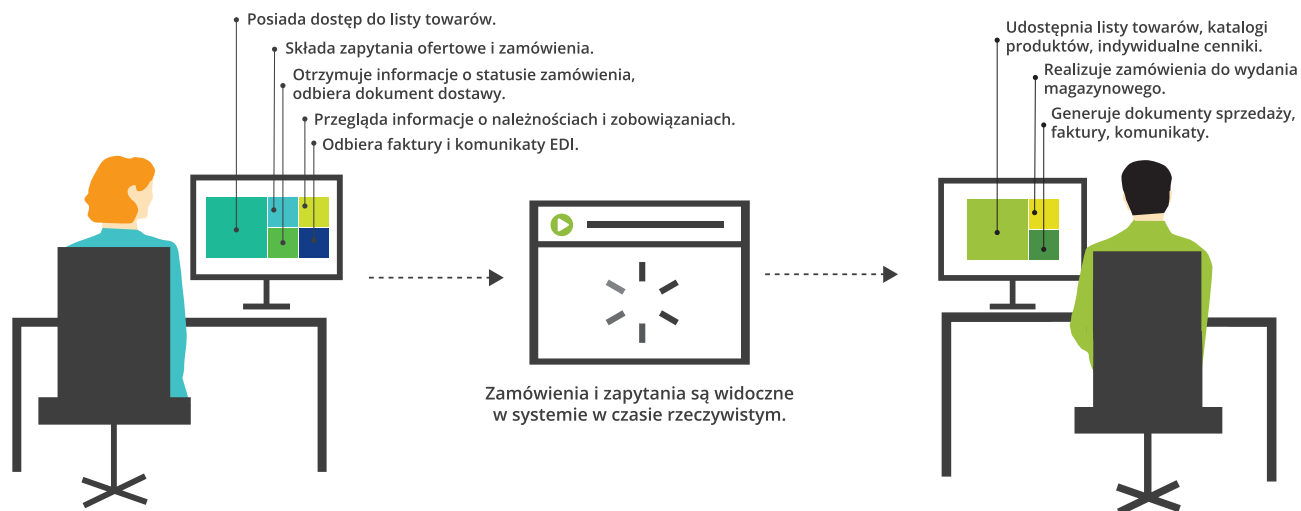
Model pracy:

Pulpit Kontrahenta w enova365 pozwala na obustronną wymianę dokumentów oraz obsługę zleceń handlowych. Pracownicy działu handlowego, korzystając z Pulpitu, mogą udostępniać swoim kontrahentom np. wgląd do listy towarów lub indywidualnego cennika. Zakres uprawnień dla osób logujących się do aplikacji może podlegać przyjętym w firmie regułom lub być indywidualnie dostosowany do wymagań. Kontrahent sam wybiera interesujące go towary z listy i generuje dokumenty zamówień. Nowe zamówienie automatycznie pojawia się w systemie, gdzie może być zrealizowane przez pracownika działu handlowego. Po wykonaniu zlecenia, dokument księgowy jest natychmiast dostępny dla kontrahenta i gotowy do pobrania w formacie PDF/EDI.

Przykład zastosowania Pulpitu Kontrahenta w procesie obsługi zamówień

KONTRAHENT

HANDLOWIEC

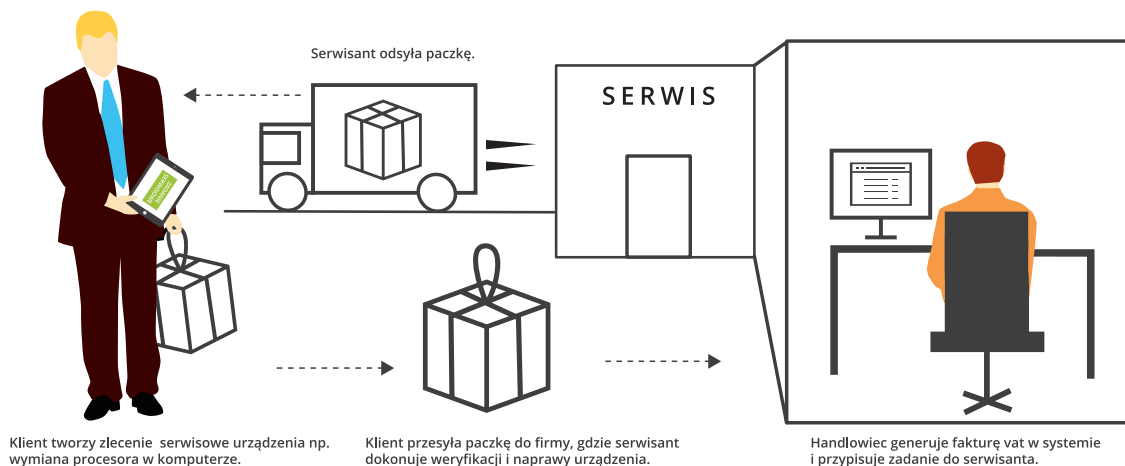


Usprawnij komunikację z kontrahentami

Pulpit Kontrahenta to doskonałe narzędzie usprawniające komunikację przedsiębiorstwa z klientami. Kontrahent może z łatwością obejrzeć lub dodać np. prośbę o kontakt, zapytanie o dostępność produktu czy też zgłoszenie serwisowe. Aplikacja pozwala również na przeglądanie historii kontaktów oraz weryfikację prowadzonych spraw. Osoba kontaktowa ma do dyspozycji zarówno swoją listę zadań, jak i wszystkich zadań kontrahenta. Pulpit może z powodzeniem przyspieszyć, bądź zastąpić czasochłonne kontakty telefoniczne, mailowe i bezpośrednio w przypadku rutynowych działań.

Funkcjonalność Pulpitu Kontrahenta, jest wzbogacona o obsługę modułu serwisowego oraz wypożyczalni. Zgłoszone zlecenie trafia bezpośrednio do bazy enova365, gdzie będzie obsługiwane przez odpowiednią osobę.

Proces komunikacji B2B w Pulpicie Kontrahenta



Prowadź swój biznes online

Zalety

- usprawnienie i standaryzacja kontaktów z kontrahentami;
- rejestracja kontaktów B2B w jednej bazie danych (bez konieczności wysyłania maili, faxów, wykonywania telefonów);
- szybsza obsługa zamówień przez dostęp do danych przez przeglądarkę internetową, z dowolnego miejsca i w dowolnym czasie;
- możliwość korzystania urządzeń mobilnych (smartfon, tablet, laptop);
- uproszczenie i automatyzacja procesów obiegu dokumentów.

Możliwości

- przygotowanie dedykowanej strony startowej z wykresami i zestawieniami dla osoby logującej się;
- udostępnianie dedykowanych list: zadań osoby kontaktowej, zadań kontrahenta, zleceń serwisowych, wypożyczeń urządzeń, towarowych, indywidualnych cenników;
- samodzielne wystawianie dokumentów przez kontrahenta;
- samodzielne tworzenie zadań, zleceń serwisowych oraz wypożyczeń;
- odbieranie faktur (PDF, EDI).

