

A Pentatrade Kft. kérdései a Lehet Más a Politika bevezetendő CRM rendszerével kapcsolatban

Vállalatunk alapvetően 2 megoldási irányt kínál Önöknek: az egyedi fejlesztés, valamint egy meglévő szoftver bevezetését, ezért a kérdéseinket is ennek a függvényében szeretnénk feltenni.

1) Egyedi szoftverfejlesztés

- *„Telefon, e-mail és hírlevél, SMS integráció, adatok fogadása/küldése és kezelése.”*

Jelenleg rendelkeznek call centerrel? Amennyiben igen, jelenleg milyen technikai hozzáférést tudnak ehhez biztosítani? Mennyire mélyen kell támogatni a telefon és SMS integrációt - az alkalmazáson belülről indíthassunk és fogadhatunk telefonbeszélgetést és sms-t?

Olyan megoldásra van szükségünk, amely képes alkalmazásból indított és abba rögzíthető hívásokat kezelni és azokat automatikusan elindítani VOIP rendszer bevonásával. Jelenleg rendelkezünk call centerrel, de az ezeket a funkciókat nem ismeri. SMS-ek tekintetében kérünk opcionális ajánlatot többféle megoldásra.

- *„Szűrt, célzott hírlevelek”*

Létező megoldás integrációját (pl.: Autopilot, Mailchimp) szeretnék megvalósítani CRM rendszerükbe vagy teljesen egyedi és saját marketing-levelező rendszerre gondoltak? Amennyiben utóbbira van szükségük, szeretnék megkérdezni, hogy igényelnek-e grafikus HTML5 szerkesztőfelületet hozzá?

Egyedi és saját megoldást szeretnék és szükségünk van grafikus szerkesztőfelületre.

„Adatok közösségi médiából, más webes felületekről”

Szeretnék megkérdezni, hogy mit értenek a „más webes felületekről” alatt? Lehetőség van ugyanis különböző hírportálokon megadott címszavak alapján automatikusan web címek keresésére és gyűjtésére, de ebben az esetben az adott webes felületekre Web Scraper-t kell fejleszteni.

Web címek keresését és összegyűjtését minden tekintetben csak a CRM rendszer adatainak bővítése és frissítése szempontjából tekintjük relevánsnak.

- *„Kapcsolattartás (központi elérhetőségek integrációja)”*

Ehhez a ponthoz szeretnék a CRM rendszerükhöz egy belső chat alkalmazást is?

Egy olyan belső munkafelületet szeretnék, ahol a különböző jogosultságú adminisztrátorok tudják egymással tartani a kapcsolatot.

„Webes űrlapok integrációja”

A CRM rendszerükbe egy meglévő megoldás integrációját szeretnék használni (pl: Google forms) vagy egy teljesen saját megoldást szeretnék használni?

Saját megoldást szeretnénk.

- *„Online és telefonos (call-center, SMS) kampányok tervezések, visszajelzések értékeléséig”*

Szeretnék ehhez a funkcióhoz egy grafikus kampánytervező felületet? Amennyiben igen úgy egy integrált megoldásra gondolnak vagy egyedi fejlesztésre?

Igen, de ebben az esetben elegendő az integrált megoldás.

- *„Pipeline elemzésekhez adatok szerzése és frissítése”*

Honnan jönnének az adatok? Automatikusan különböző felületekről vagy kézi rögzítéssel vagy mindkettő opció?

A rendszernek mindkét eset becsatornázására képesnek kell lennie.

„Személyes meggyőzést segítő funkciók: kitelepülés, kopogtatás támogatása”

Pontosabban milyen támogatási megoldásra, folyamatra gondolnak a meggyőzést segítő funkció alatt, amit nem tartalmaznak a korábbi pontok? Jelen ismereteink alapján egy Geo marketing megoldást tudunk javasolni.

Három funkcióra gondoltunk:

1, egy olyan rendszerre, melybe az adminisztrátorok fel tudnak tölteni kitelepüléseket, ahova egy szélesebb kör egy belső felületen jelentkezni tud.

2, Olyan funkcióra, mely területi alapon egy logikus útvonal mentén ki tudja listázni a rendszerben lévő kontaktokat.

3, Szükségünk van végül arra, hogy aktivistáink felkereső kopogtatás után, vagy közben tudjanak adatokat rögzíteni a felkeresett címekről, és magukat a felkeresett címeket is tudják rögzíteni, hogy más aktivisták tudják, mely területeken kell még kopogtatniuk.

- *„Adatok migrációja az LMP meglévő CRM rendszeréből”*

A jelenlegi CRM rendszer képes CSV / Excel állományba exportálni adatait? Amennyiben nem, úgy tudnak biztosítani adatbázis hozzáférést?

A jelenlegi rendszer képes az adatokat exportálni.

2) Meglévő CRM-XRM rendszer tesztelési szabása és implementációja

- Hány felhasználó használná a rendszert?

Maximum 100 különböző jogosultsággal rendelkező felhasználó

- Mivel meglévő CRM rendszerünk licencelését akár felhasználószinten tesztelésre lehet szabni így szeretnénk megkérdezni hogy: Körülbelül ezen felhasználók közül hányan használnák
 - Admin szinten (az összes lehetséges funkció és folyamat)
 - Egyes feladatcsoportokra (pl: marketing folyamatok)
 - Tájékoztatóra (jelentések, bevitt adatok megtekintése, teljesítménymérés)

Pontos számokat még nem tudunk. Hozzávetőlegesen admin szinten 3-5 fő, egyes feladatcsoportokra 50-100 fő közt, tájékoztatóra 10-20 fő.

- *„Adatok migrációja az LMP meglévő CRM rendszeréből”*

A jelenlegi CRM rendszer képes CSV / Excel állományba exportálni adatait? Amennyiben nem, úgy tudnak biztosítani adatbázis hozzáférést?

A jelenlegi rendszer képes az adatokat exportálni.

