

Dynamics CRM for Design e Furnishing Materials

La soluzione CRM per le aziende nel settore arredo, materiali per interno, finiture, prodotti per architettura

Microsoft Dynamics CRM è la soluzione aziendale per la gestione delle relazioni con i clienti che consente di aumentare la produttività delle vendite e l'efficacia del marketing riducendo i costi e aumentando la redditività. L'obiettivo è incrementare la soddisfazione e la fidelizzazione del cliente nelle aree di vendita, marketing e assistenza clienti. Microsoft Dynamics CRM è disponibile sia in modalità cloud che in modalità tradizionale "on premise".

Dynamics CRM for Design e Furnishing Materials è la soluzione Pyxis per le aziende che operano nel settore dei prodotti per gli interni: pavimenti, illuminazione, arredamento, radiatori e termoarredi, impianti termici e illuminazione, bagni, cucine, finiture.

 Microsoft Dynamics CRM



Dynamics CRM for Design e Furnishing Materials

Dynamics CRM for Design e Furnishing Materials è la soluzione specifica per le aziende che operano nel settore dei prodotti per gli interni. Nasce da una "Customer Experience" che Pyxis ha maturato in numerosi progetti dove ha risolto le esigenze dei clienti mettendo a disposizione un collaudato modello da applicare.

DYNAMICS CRM FOR MANUFACTURING - AREA VENDITE

Costruzione del Customer Data Hub che consente l'accesso immediato a tutte le informazioni relative al cliente (anagrafiche, dati contabili, dati relativi alle attività, dati destrutturati).

Report contenenti la misurazione delle performance delle attività di vendita (KPI utilizzati nei benchmarking internazionali).

Gestione Business Opportunity.

DYNAMICS CRM FOR DESIGN E FURNISHING MATERIALS - AREA SALA MOSTRA

- **Acquisire informazioni** di campo relative alle showroom
- **Mappare** la propria presenza sul territorio
- **Segmentare** le sale mostra per tipologia e dimensione
- **Analizzare** la qualità dell'esposizione dei propri prodotti
- **Verificare** l'effettivo uso delle campionature
- **Integrarsi con l'ERP**, correlando i ricavi e campionature al singolo showroom
- **KPI** relativi a "customer loyalty" ed alla penetrazione del Brand

DYNAMICS CRM FOR DESIGN E FURNISHING MATERIALS AREA ARCHITETTI E PROGETTISTI

- **Mappare Progetti e Cantieri** per Zone, Tipologia, Committenza, Progettista
- **Condividere le informazioni** tra Promoter e Commerciale
- **Condividere informazioni** e documenti tra Promoter e Cliente
- **Gestire i conflitti** tra le diverse componenti della forza vendita
- **Monitorare l'efficacia** e l'efficienza delle attività di prescrizione
- **Monitorare lo stato di avanzamento delle offerte**
- **Lead Generation** e gestione unificata dei lead

LA SFIDA

Le aziende che operano nel settore dei prodotti per gli interni, oltre a gestire un canale formato di agenti, di distributori e promotori hanno la necessità di gestire i veri "driver" del loro business rappresentati da costruttori, rivenditori e studi di progettazione andando a monitorare efficacemente un ciclo di vendita complesso nel quale sono coinvolti più attori. Le aziende che rappresentano i "driver di business" svolgono un ruolo importante nel processo di acquisto guidando i loro clienti nella scelta dei prodotti finali sia per il mercato "residential" per i progetti di minore entità che per il "contract" nel caso di hotel, ristoranti, tatri, centri commerciali, uffici, musei.

LA SOLUZIONE

La soluzione Dynamics CRM for Design e Dynamics CRM for Furnishing Materials semplifica la gestione delle area vendita, post vendita e marketing, abilitando una gestione dei processi in mobilità, con la possibilità di scegliere una configurazione cloud oppure tradizionale. L'approccio progettuale mette l'utente al centro con l'obiettivo di rendere la soluzione quanto più aderente possibile alle logiche funzionali dell'operatività quotidiana in un'ottica di "easy adoption". La soluzione consente inoltre di pianificare e gestire le campagne marketing, fiere ed eventi con monitoraggi dei KPI relativi alla lead generation ed alle Business Opportunity.



More value for less:
Calcolo ROI: permette di ottenere il meglio con investimenti mirati

Integrazione con
Microsoft Dynamics AX, NAV, SAP e con altri ERP

Integrazione
con Outlook



Anagrafica estesa:
contatti, punti vendita, progetti, cantieri, cronologia attività

Griglia Contabile
Cliente e Sala Mostra

Gestione piano visita
e calendario condiviso
Geolocalizzazione
Progetti, Cantieri, Sale Mostra

KPI Vendite



Social Monitoring
& analytics

Mobility

Power of choice
on premise e cloud

REFERENZE

Molteplici sono le implementazioni della soluzione presso aziende leader del Made in Italy.

CHI SIAMO

Pyxis è una società specializzata nelle soluzioni IT di Customer Relationship Management (CRM) per le aree Sales, Marketing e Service. Si avvale di uno staff di senior manager, analisti e consulenti che supportano il cliente nella scelta dei prodotti e delle soluzioni più idonee alle loro esigenze. Pyxis è partecipata dal Gruppo EOS Solutions, il maggior operatore Italiano nell'ambito delle applicazioni Microsoft Dynamics (CRM, NAV, AX) presente con otto sedi sul territorio nazionale ed una sede in Austria; è co-founder di CRM Partners Group, un network di aziende che operano nell'ambito delle attività di Customer Relationship Management.

CONTATTI

Pyxis

Via Turrini, 17
40012 Calderara di Reno (BO)

Tel. 051 5871618 - 051 5873946

Fax 051 4686114

www.pyxis.pro