

FreeCRM - darmowy CRM

Autor: Administrator
06.12.2005.

Klient nasz Pan! 20% Twoich klientów generuje 80% Twoich obrotów! Takie i wiele innych haseł możemy usłyszeć w wielu organizacjach. W większości się z nimi zgadzamy. Tylko jeśli przyjrzymy się bliżej naszej organizacji, naszym działaniom handlowym, to ile z tych haseł pasuje do filozofii biznesowej firm, którymi zarządzamy? Brak systemu CRM jest najczęściej wymienianą przyczyną braku realizacji zadań Pielęgnowania Relacji z Klientami. Z kolei wśród najczęściej wymienianych powodów braku systemów CRM w przedsiębiorstwach jest ich wysoki koszt.

Teraz już można! Poznańska firma more7 Polska Sp. z o.o. udostępnia bezpłatnie specjalnie przygotowaną aplikację FreeCRM dla każdego! Wystarczy zarejestrować się na stronie www.more7.pl i wypełnić załączoną ankietę, aby pobrać całkowicie za darmo FreeCRM wraz z instrukcją instalacji i podręcznikiem użytkownika.

W ten sposób more7 Polska postanowiła zminimalizować znaczenie argumentu wysokiej ceny jako przeszkody we wdrożeniu CRM, szczególnie dla przedsiębiorstw, które rozumieją potrzebę posiadania takiego systemu, ale są w fazie rozwoju, co uniemożliwia inwestycje w drogie rozwiązania informatyczne.

Artur Wojczal, współzałożyciel i Członek Zarządu more7 Polska wyjaśnia: "Udostępniony przez nas FreeCRM nie jest w żaden sposób funkcjonalnie i technologicznie powiązany z flagowym, komercyjnym produktem more7 - systemem CRM7. Jest to indywidualna aplikacja zawierająca podstawy CRM, a wszędzie tam, gdzie wymagania w stosunku do systemu CRM są większe będziemy stanowczo polecać produkt CRM7"

"Nie kopiemy sobie dołka!" - komentuje Daniel Nuskiewicz, współzałożyciel i Członek Zarządu more7 Polska - "Posiadamy duże doświadczenie we wdrożeniach systemu CRM7 i zdajemy sobie sprawę jak bardzo potrzebne są informatyczne narzędzia wspomagające prace działu handlowego i marketingu w każdym przedsiębiorstwie. Każdy, kto systemem CRM wesprze działania handlowe docenia jego atuty. Chcemy, aby każdy miał możliwość wypróbować FreeCRM w swojej organizacji. FreeCRM udostępniamy całkowicie za darmo, bez ograniczenia czasowego oraz bez ograniczenia ilości użytkowników końcowych. Liczymy przede wszystkim na wypromowanie koncepcji CRM oraz zachęcenie do skorzystania z profesjonalnego rozwiązania, jakim jest CRM7 w momencie dynamicznego rozwoju danego przedsiębiorstwa lub wzrostu oczekiwań, które ma spełniać system CRM".

FreeCRM spełnia podstawowe wymogi stawiane systemom typu CRM. Jest to scentralizowana baza danych klientów aktywnych i potencjalnych z pełną historią zdarzeń w kartotece klienta, listą kontaktową oraz plannerem zadań. W kartotece klienta znalazło się także miejsce na archiwum klienta, gdzie możemy katalogować i przechowywać dokumenty związane z klientem w postaci elektronicznych plików.

Nie bez znaczenia jest fakt, iż system został przygotowany w dwóch wersjach językowych: polskiej i angielskiej. FreeCRM posiada prosty panel administracyjny, gdzie można dodawać i edytować użytkowników i produkty. "Wprowadzenie darmowej wersji systemu CRM z pewnością daje obojętne korzyści" mówi Arkadiusz Bednarczyk z linux.pl. "Skorzystają na pewno małe i średnie przedsiębiorstwa, których nie stać często na drogie rozwiązania komercyjne, jak również większe firmy, które przekonają się do korzyści płynących z takich systemów. Oczywiście sama firma more7 Polska Sp. z o.o. wzmacnia w ten sposób swoją pozycję, bowiem zawsze zainteresowanie darmowym rozwiązaniem jest spore, a w przypadku sprawdzenia się darmowej wersji istnieje duże prawdopodobieństwo, że dana firma zdecyduje się na wersję profesjonalną jaką jest CRM7 właśnie firmy more7 Polska. Dodatkowo cieszy mnie fakt aktywnego wspierania rozwiązań linuxowych przez coraz większą rzeszę polskich firm. Świadczy to wybitnie o zwiększającej się świadomości polskiej kadry zarządzającej, która korzysta z doświadczeń zachodnich przedsiębiorstw, które od kilku lat masowo migrują w stronę Linuksa". Funkcjonalność FreeCRM obejmuje m.in:

- Prowadzenie kartotek klientów wraz z osobami kontaktowymi,
- Rejestracja zdarzeń - historia zdarzeń z klientem,
- Tworzenie własnych grup klientów,
- Archiwum dokumentów powiązanych z klientem,
- Lista wszystkich klientów, z którymi handlowiec ma kontakt,
- Wyszukiwanie w zdarzeniach,
- Zadania na dzisiaj - lista zadań zaplanowanych do zrealizowania na dzień bieżący,
- Zadania na tydzień - lista zadań na bieżący tydzień,
- Alarmy - zadania niezrealizowane,
- Kalendarium - przegląd własnych zadań w podziale na dni, tygodnie lub miesiące,
- Raporty aktywności handlowców.

Przykładowe ekrany programu freeCRM:

FreeCRM jest świetnym pomysłem na wypróbowanie koncepcji CRM we własnej organizacji. Aplikację łatwo się instaluje, a interfejs użytkownika końcowego jest bardzo ergonomiczny i intuicyjny.