Bimasakti CRM:

CRM *(Customer Relationship Manager)* adalah sebuah sistem informasi terintegrasi yang digunakan untuk merencanakan, menjadwalkan, dan mengendalikan aktivitas-aktivitas prapenjualan dan pascapenjualan dalam sebuah organisasi. CRM melingkupi semua aspek yang berhubungan dengan calon pelanggan dan pelanggan saat ini, yang di dalamnya melingkupi tenaga penjualan *(sales force)*, pemasaran, pusat panggilan *(call center),* dukungan teknis *(technical support)* dan layanan lapangan *(field service).* Bimasakti CRM menitik beratkan segala aktivitas berdasarkan sudut pandang pelanggan sehingga diharapkan pelayanan dan kepuasan pelanggan adalah yang utama.

**Fungsi Bimasakti CRM adalah:**

1. Mencatat dan mengikuti semua aspek yang terjadi pada sebuah proses penjualan.
2. Mengidentifikasi berbagai macam kebutuhan pelanggan.
3. Monitoring aktivitas pegawai.
4. Meningkatkan strategi bisnis perusahaan.
5. Menangani keluhan/komplain pelanggan.
6. Mempercepat pelayanan pada pelanggan.
7. Mempermudah komunikasi antar pegawai.
8. Mengetahui berbagai riwayat penawaran hingga menjadi PO *(Purchase Order).*

**Sasaran dan Tujuan**

Sasaran utama dari Bimasakti CRM adalah untuk meningkatkan hubungan kepada calon pelanggan dan pelanggan melalui pengertian yang lebih baik terhadap kebiasaan *(behavior)* demi pertumbuhan jangka panjang dan profitabilitas perusahaan. Bimasakti CRM bertujuan untuk menyediakan umpan balik yang lebih efektif dan integrasi yang lebih baik dengan pengendalian *return on investment (ROI)* di suatu area / wilayah. Informasi yang disimpan untuk setiap pelanggan dan calon pelanggan dianalisa dan digunakan untuk tujuan ini. Proses otomasi dalam CRM digunakan untuk menghasilkan personalisasi pemasaran otomatis berdasarkan informasi pelanggan yang tersimpan di dalam sistem.

Manfaat

Fitur Bimasakti CRM:

WEB:

1. Responsive web

Web Bimasakti CRM mampu menyesuaikan ukuran layar perangkat pada smartphone, tablet, laptop dan computer.

1. Real time notification

Pemberitahuan cepat jika ada pipeline, PO (Purchase Order), tugas, laporan, dan komentar baru yang dibuat.

1. Pipeline

Riwayat perjalanan penawaran dari fase awal hingga fase 100 atau LOSE.

1. Penargetan pegawai

Memberikan target yang harus dicapai oleh pegawai dalam setahun. Penyajian target memudahkan manajemen perusahaan untuk mengontrol efektivitas pengawai ditiap-tiap bulan.

1. Penjadwalan

Mempermudah pengguna dalam perencanaan kegiatan yang akan dilaksanakan di lapangan

1. Daftar Produk

Menampilkan detail / spesifikasi produk yang dijual perusahaan dengan cepat kepada calon pelanggan.

1. Penugasan

Mempermudah penyampaian tugas dari atasan kepada anggotanya.

1. Laporan Aktivitas

Memberikan balikan (feed back) kepada pegawai atas semua aktivitas yang dilakukannya pada calon pelanggan atau pelanggan.