



Her müşteri ilişkisini bir sisteme dönüştürüyoruz.

Kurumsal satış ekipleri için bütünlük CRM. İlk temastan uzun vadeli müşteri başarısına — tek bir bağlı süreç.

Fırsatlar soğuyor.
Takipler atlanıyor.
Anlaşmalar gözden kayboluyor.

Büyüyen satış ekipleri için en büyük risk pazar değil;
gözden kaçan fırsatlardır.

Müşteriyi takip etmiyoruz — ilişki kuruyoruz.

CRM'i mevcut araçlarınıza eklemiyoruz. Her fırsat, anlaşma ve görüşme; ERP ve operasyonlarınızla aynı veri omurgasında yaşar.

TEK MÜŞTERİ
KAYDI

TAM SÜREÇ
GÖRÜNÜRLÜĞÜ

EKİP GENELİNDE
HESAP VERİLEBİLİRLİK

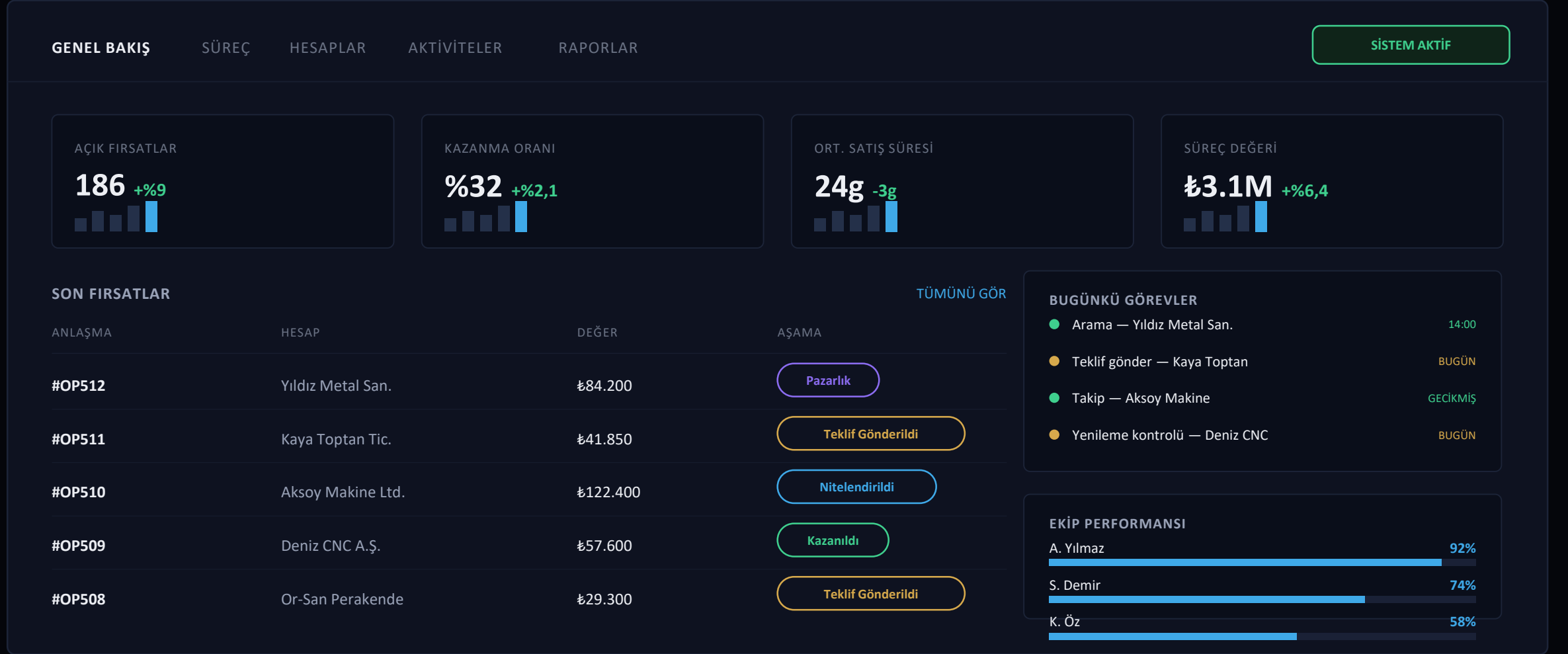
İlk Temastan Uzun Vadeli Müşteriye

İlişkinin her aşaması tek bir zaman çizelgesinde izlenir — hiçbir fırsat veya hesap gözden kaçmaz.



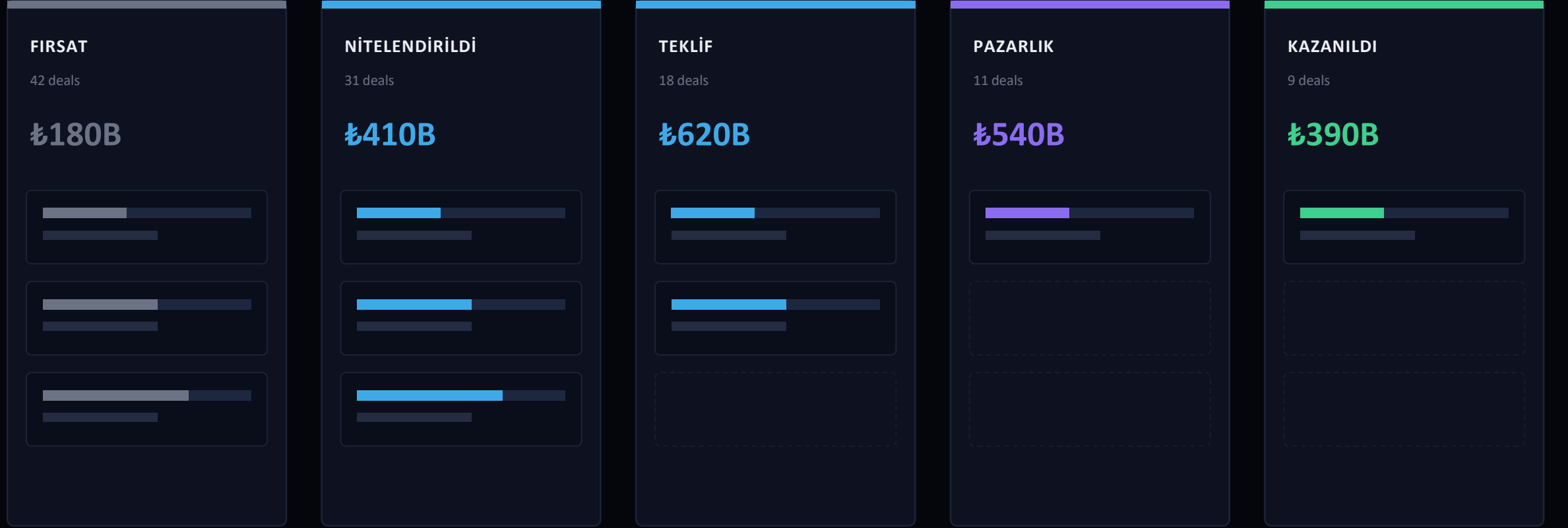
Sekiz ürün, tek veri omurgası — CRM; müşteri ve sipariş verisini ERP, Depo ve AI ile gerçek zamanlı paylaşır.

Her anlaşma, her hesap, tek ekranda.



Herkesin Görebildiği Bir Süreç

Nitelikli fırsattan kapanan anlaşmaya — her aşama tüm ekip için gerçek zamanlı görünür.



Görevler tamamlandıkça anlaşmalar otomatik ilerler — aşamalar arası manuel veri girişi yoktur.

Bir Fırsatın Yolculuğu

Kayıttan kapanışa, tek bağlı sistem — geçişlerde sürtünme yok.



Hiçbir adım sistemler arası manuel veri girişi gerektirmez — ilişkinin tamamı tek bir zaman çizelgesinde izlenir.

Satış Odaklı İşletmeler İçin Mühendislik

Her satış organizasyonu farklı çalışır. CRM'imiz buna göre yapılandırılır.

 TOPTANCILAR Çoklu depo fiyatlandırması ve sipariş geçmişi tek hesap görünümünde	 ÜRETİCİLER Teklif-siparişe geçiş üretimle doğrudan senkronize	 DİSTRİBÜTÖRLER Bölge ve bayi ilişkileri merkezi olarak izlenir
 BÜYÜYEN KOBİ'LER Ek idari yük olmadan yapılandırılmış süreç	 ÇOKLU TEMSİLCİ EKİPLERİ Paylaşılan hesaplar, net sahiplik, tekrar eden görüşme yok	 SAHA SATIŞ Hesaplara, görevlere ve tekliflere hareket halindeyken mobil erişim

AI

Sürecinizin içine gömülü. Her zaman izleyen, her zaman önceliklendiren.

ANLAŞMA PUANLAMA

Geçmiş verilere dayalı kazanma olasılığı tahmini

TAKİP UYARILARI

Yavaşlayan fırsatların otomatik işaretlenmesi

DOĞAL DİL SORGULAMA

Sürecinize serbest metinle soru sorabilme

Karar anında, yanınızda.

ACVORIA AI — ASİSTAN

Bu hafta hangi anlaşmalar yavaşlama riski taşıyor?

10+ gündür aktivitesi olmayan üç fırsat var. Ana neden: müşteri onayı bekleniyor. Tam liste hazır.

Kaya Toptan için bir takip e-postası hazırla.

Teklif bağlamı kullanılarak takip e-postası hazırlandı. İncelemeye ve

Süreciniz hakkında bir soru sorun...



KAZANMA TAHMİNİ — ÖNÜMÜZDEKİ 30 GÜN



Kapanan gelirde %11 artış öngörülüyor

TAKİP UYARILARI

- Yavaşlayan Anlaşma — Kaya Toptan
- Yanıt Yok — Aksoy Makine
- Yenileme Süresi — Deniz CNC

Yüksek

Orta

Orta

ÖNCELİKLİ ÖNERİLER

- Aksoy Makine görüşmesine öncelik verin
- Kaya Toptan'ı yöneticiye yükseltin

Satış Ekiplerinin Güvenebileceği Bir Altyapı

Teknoloji tercihimiz gösteriş için değil; sürdürülebilirlik ve güven için.

 KURUMSAL GÜVENLİK Katmanlı yetkilendirme ve veri korumasıyla müşteri kayıtlarınız güvence altında.	 MOBİL CRM Sahada veya yolda, her cihazdan tam süreç erişimi.	 OTOMASYON Rutin takipler ve görev ataması manuel işlem gerektirmeden yürütülür.
 ENTEGRASYON YETENEĞİ Acvoria ERP, Depo ve üçüncü taraf platformlarla sorunsuz çalışır.	 ÖLÇEKLENEBİLİRLİK Temsilci sayınız ve hesap hacminizle birlikte sorunsuz büyür.	 7/24 DESTEK Devreye alma sonrası kesintisiz teknik destek.

Büyümenizin arkasındaki süreci birlikte kuralım.

Satış sürecinizi değerlendirmek ve doğru CRM mimarisini birlikte tanımlamak için bizimle iletişime geçin.

info@acvoria.com

acvoria.com

Ankara, Türkiye