



BluSezam CRM

Zarządzanie Relacjami z Klientem



BluSezam CRM to część większej platformy produktowej Blunovation **BluSezam**. Funkcjonalności modułu składają się na kompletny system wsparcia działu marketingu lub sprzedaży w zakresie zarządzania operacjami na Leadach oraz możliwościach sprzedażowych. Poszczególne kroki komunikacji z klientami firmy oraz realizacji projektów są w przejrzysty sposób wizualizowane poprzez umieszczenie ich w kolumnach Kanban. Aplikacja rozróżnia każdy produkt lub usługę podpiętą do wybranego klienta lub związaną z określonym Leadem.

BluSezam CRM generuje raporty w postaci kilku schematów w różnych formatach. Raporty zawierają dane zarówno projektów jak i samych Leadów. **BluSezam CRM** może zostać zintegrowany z **BluSezam Reporter** – moduł dedykowany dla Business Intelligence. Pba moduły mogą wspólnie generować bardziej złożone raporty uwzględniające dane z obu narzędzi. Dodatkowo istnieje możliwość współpracy z oprogramowaniem takim jak IBM Cognos lub SAP Business Objects. System stwarza przestrzeń na ewentualne rozszerzenie i dodanie funkcjonalności zgodnych z potrzebami przedsiębiorstwa. Istnieje możliwość dostosowania rodzaju raportów do potrzeb unikalnego klienta i specyfiki jego branży.

Interfejs **BluSezam CRM** został zaprojektowany jako nowoczesny i przyjazny dla użytkownika. Aplikacja zawiera zestaw Leadów pozwalających na pozycjonowanie etapów komunikacji z klientem poprzez stosowanie statusów. System pozwala na komunikację via API w celu wymiany danych z innymi aplikacjami. **BluSezam CRM** wspiera komunikację w różnych językach, co ułatwia korzystanie z aplikacji w międzynarodowych firmach. Obecnie aplikacja oferuje cztery języki do wyboru: Angielski, Polski, Francuski oraz Niemiecki.