
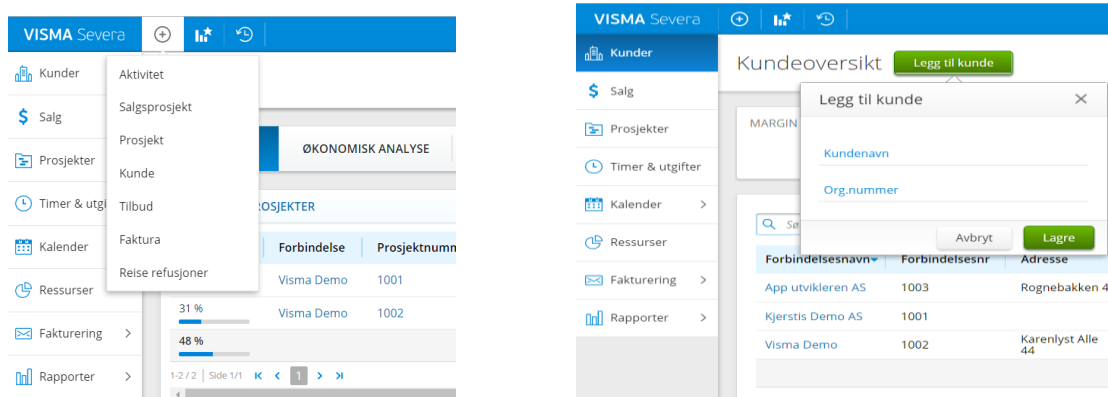


Opprette kundekort

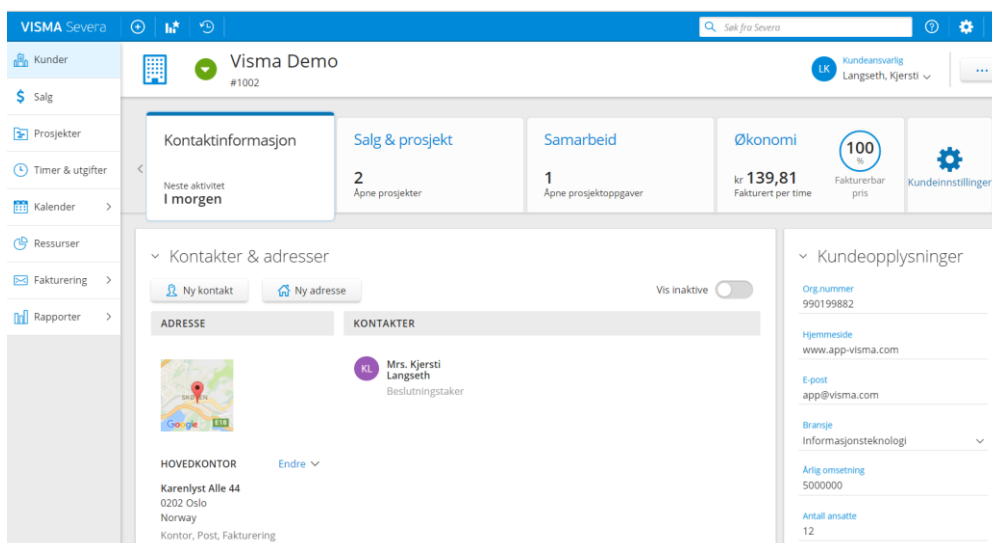
Å ha et oversiktlig og oppdatert kundekartotek er viktig for å gjennomføre vellykkede prosjekter. Visma Severa hjelper deg med å holde orden på dialogen mellom deg og dine kunder. Med full kontroll på kundene dine behøver du aldri mer å bekymre deg over å glemme viktige aktiviteter. Du kan finne alle kundene dine fra *Kunder* i hovedmenyen. Her er en kort guide på hvordan du kan håndtere kundeforholdet.

Du kan enkelt legge til ny kunde fra startsiden ved å klikke på  tegnet. Eller du kan gå på kunder | legg til kunde. Her kan du opprette kundekort og legge inn nødvendig det meste av informasjon.



Kundekortet er delt inn i fem faner som inneholder ulik informasjon:

- Kontaktinformasjon: Kontakter, adresser og aktiviteter.
- Salg & prosjekt: Alle salgs prosjekter knyttet til kunden.
- Samarbeid: Alle prosjektoppgavene og samarbeidsnotater fra forskjellige prosjekter knyttet til kunden.
- Økonomi: Samlede økonomiske prognoser for kundens ulike prosjekter.
- Kundeinnstillinger: Standard faktureringsinnstillinger og markedssegmentering av kunden.



Adresser

Når det gjelder hver enkelt kunde er det mulig du har flere adresser. Du kan velge en til å være hovedkontorets adresse, som deretter brukes som standard til for eksempel nye kontakter og rapportering. For hver adresse kan du definere om det er postadresse, besøksadresse eller faktureringsadresse. Faktureringsadressen kan brukes som standard for fakturering, for eksempel

Kontakter

I CRM er kontaktene dine veldig viktig siden dine daglige aktiviteter typisk rulleres rundt disse. Du kan spesifisere personalia og kontaktinformasjon for en kunde på det nivået du ønsker. Du kan bruke nøkkelord og roller for å differensiere mellom ulike type kontakter mellom de ulike kundene.

Segmenting for rapportering

Du kan segmentere kunder eller kontakter etter forskjellige rapporteringsformål. Å holde følge med profitten, aktivitetsnivå eller administrere enkle lister er enkelt med verktøyene vi tilbyr.

På kundenivå kan du marked segmentere for å skille mellom for eksempel:

- Key Accounts og andre kundenivå.
- Kunder, partnere og leverandører.
- Forskjellige kunder som tilhører ulike kjeder.

Markedssegmentering

FORBINDELSESNIVÅ	FORBINDELSESTYPE
<input checked="" type="checkbox"/> A-nivå	<input checked="" type="checkbox"/> Kunde
<input type="checkbox"/> B-nivå	<input type="checkbox"/> Partner
<input type="checkbox"/> C-nivå	<input type="checkbox"/> Potensiell kunde

På kontakt nivå kan du effektivt gruppere kontaktene på tvers av alle kunder for ulike rapporteringsbehov, for eksempel holde oversikt over e-postlister eller lignende ved å bruke nøkkelord og roller.

Kunder

EGET	DELT	STANDARD
	<ul style="list-style-type: none">Forbindelsesfakturering 4Forretningsoversikt, forbindelser 4Kontakter for markeds kampanjer 4Liste over pot.salg 4Lønnsomhet, egne kunder 4★ Mest lønnsomme forbindelser 4	<ul style="list-style-type: none">KundeadresseAktive kunderKundetilfredshetE-post kontakterKontakterMine kunder

Et tips er å koble Visma Severa sin kalender til din egen kalender i Outlook eller Google. Du kan også legge inn aktiviteter i prosjektene dine, og dermed få en lett oversikt over dette fra dag til dag.