

CRM Feature: Caesar Territory System

Lika, men ändå olika!

Vill ni dela viss information?

Vill ni gömma viss information?

- och ändå dra nytta av alla fördelar med en komplett databas och "single source"?

Vad är Caesar Territory System?

Caesar Territory System kan segmentera marknaden mellan olika säljvdelningar. Databasen delas upp i olika virtuella databaser, så kallade territorier. Dessa avgränsas från varandra så att en användare inte kan komma åt information utanför sitt territorie. Det hjälper säljaren att fokusera på sina kunder.

Du kan definiera och omdefiniera regioner, territorier och delterritorier baserat på kundinformation, geografiska gränser eller andra kriterier. Kunderna byter automatiskt territorie när kriterierna eller företagets egenskaper ändras.

Du kan skapa temporära territorier för kampanjer, och ett territorie kan bestå av flera andra territorier för att skapa större regioner.

Hantera dotterbolag och återförsäljare över hela världen!

Caesar Territory System bygger på följande grundstenar:

- En kund finns i ett eller flera territorier.
- En användare har tillgång till ett eller flera territorier.

Baserat på detta ser **Caesar Territory System** till att varje användare bara kan se den information den har rätt att se. Det kan exempelvis vara: bara aktiviteter som någon i mitt territorie är ansvarig för. Det är också möjligt att skapa anpassade regler för att precisera urvalet. Exempelvis "bara kunder med postnummer = 100 00 - 199 99".

Transparent för användaren

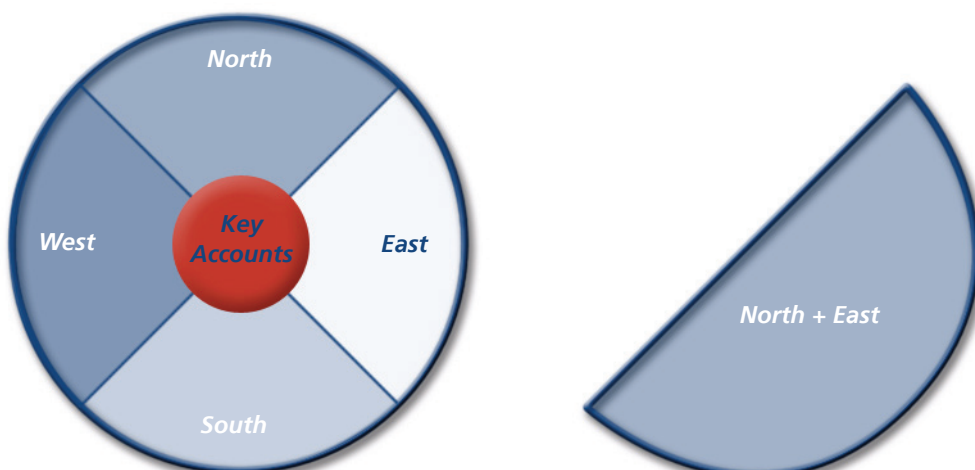
Caesar Territory System fungerar som ett osynligt filter på databasen. Från användarens perspektiv är det helt transparent, och de fortsätter att jobba i **Caesar CRM** precis som de är vana vid. Den enda skillnaden är att viss information inte är tillgänglig.

Scenarier

För att bättre förstå potentialen och möjligheterna med **Caesar Territory System**, kan vi tänka oss några scenarier:

1. Ett omfattande nät av återförsäljare

Ett företag har ett globalt nätverk av återförsäljare. Varje återförsäljare skall se sina kunder, men eftersom återförsäljarna till och med kan vara konkurrenter får de



Exempel på territorier

givetvis inte se varandras kunder, kontaktpersoner och aktiviteter.

2. Dotterbolag

För att vara säker på att varje dotterbolag fokuserar på sina egna affärer, är databasen uppdelad i regioner. Varje dotterbolag kan bara se sin region, men högsta ledningen har en komplett översikt, både över helheten och hur det går för respektive dotterbolag.

3. Kunder

Låt kunderna se eller uppdatera vissa delar av sin information - "Min sida".

4. Partners

Externa partners kan vara call-centers eller det företag ni använder för Telemarketing.

5. Reglerade branscher

Vissa företag får inte dela all information mellan avdelningar. En avdelning kanske jobbar med högteknologisk forskning eller framtagning av militära försvarssystem.

I andra organisationer kan det vara nödvändigt att hålla affärskonsulter och revisioner åtskilda. På grund av lagkrav får de som ger råd om skatter och dylikt inte dela information med de som granskar bokföringen.

Effekter på er verksamhet

Några av de effekter som ni kan förvänta er när ni implementerar **Caesar Territory System** är:

1. Stor flexibilitet

Ni kan välja vilken information som skall vara publik och vilken information som bara vissa grupper skall se.

Ni anpassar systemet för att passa era arbetsflöden och er affärslogik. Det går till och med att visa olika information i ett specifikt fält beroende på vilken användare som är inloggad.

2. Effektiv rapportering

Med fulla rättigheter kan du se allting i databasen, och har inga begränsningar när du kör rapporter i **Caesar Saint**. Om du bara har rätt att se delar av informationen kan du köra samma rapporter, men rapporterna visar förstås bara dina kunder.

3. Enkelt att använda

Caesar Territory System är helt transparent för användaren, och alla har tillgång till full funktionalitet i det välkända och lättanvända Caesar-gränssnittet.

4. Förbättrad datakvalitet

Eftersom all information lagras i en gemensam databas får du alla fördelarna med "single source", vilket ökar kvaliteten på information i databasen.

5. Låg TCO

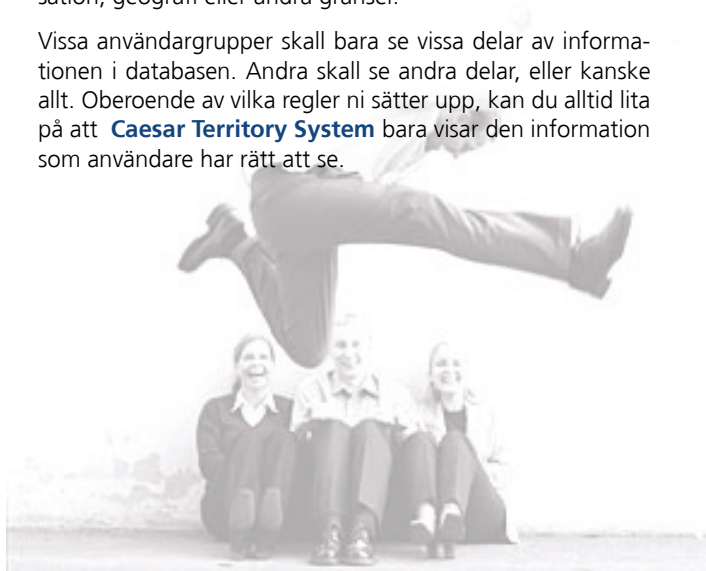
Du har bara ett system och en databas att köra och underhålla, istället för kanske flera hundra. **Caesar CRM** är ett system med låg TCO (Total Cost of Ownership).

Sammanfattning

När ni implementerat **Caesar Territory System** fortsätter ni bara att jobba precis som vanligt. Den enda skillnaden är att du bara ser den information som du har rätt till.

Caesar Territory System är ett avancerat system för att dela upp information i databasen i logiska enheter, utifrån organisation, geografi eller andra gränser.

Vissa användargrupper skall bara se vissa delar av informationen i databasen. Andra skall se andra delar, eller kanske allt. Oberoende av vilka regler ni sätter upp, kan du alltid lita på att **Caesar Territory System** bara visar den information som användare har rätt att se.



I ett nötskal

- Segmentera databasen efter era behov
- Transparent för användaren - alla jobbar som vanligt, men ser bara den information de skall se
- 100 % säkert



SuperOffice®

www.caesarcrm.se

SuperOffice Business Solutions utvecklar, säljer och implementerar Caesar CRM, och är en del av SuperOffice gruppen. För mer information om **SuperOffice Caesar CRM**: caesar@superoffice.se