CRM

PIVOTAL

DEWELOPER

automatyzacja procesów, kompleksowe zarządzanie:

inwestycjami
sprzedażą lokali
obsługą klientów
zespołem, firmą

CO ZYSKUJE TWOJA FIRMA?

uniwersalny interface
dostęp do wielu danych
z jednego miejsca
desktop | zdalnie

automatyzacja procesów
sprawny obieg dokumentacji
zarządzanie wieloma
procesami | zadaniami

system CRM

PIVOTAL DEWELOPER

zwinne wdrożenie
20 lat doświadczenia PIVOTAL
branżowe know - how | zespół
sprawny proces analizy i wdrożenia

efektywne zarządzanie
asystent menadżera
kalendarz | działania zespołu
Widok 360 Klienta

PROJEKTY

1

przygotowanie i zarządzanie przedsięwzięciem deweloperskim

akwizycja gruntów:

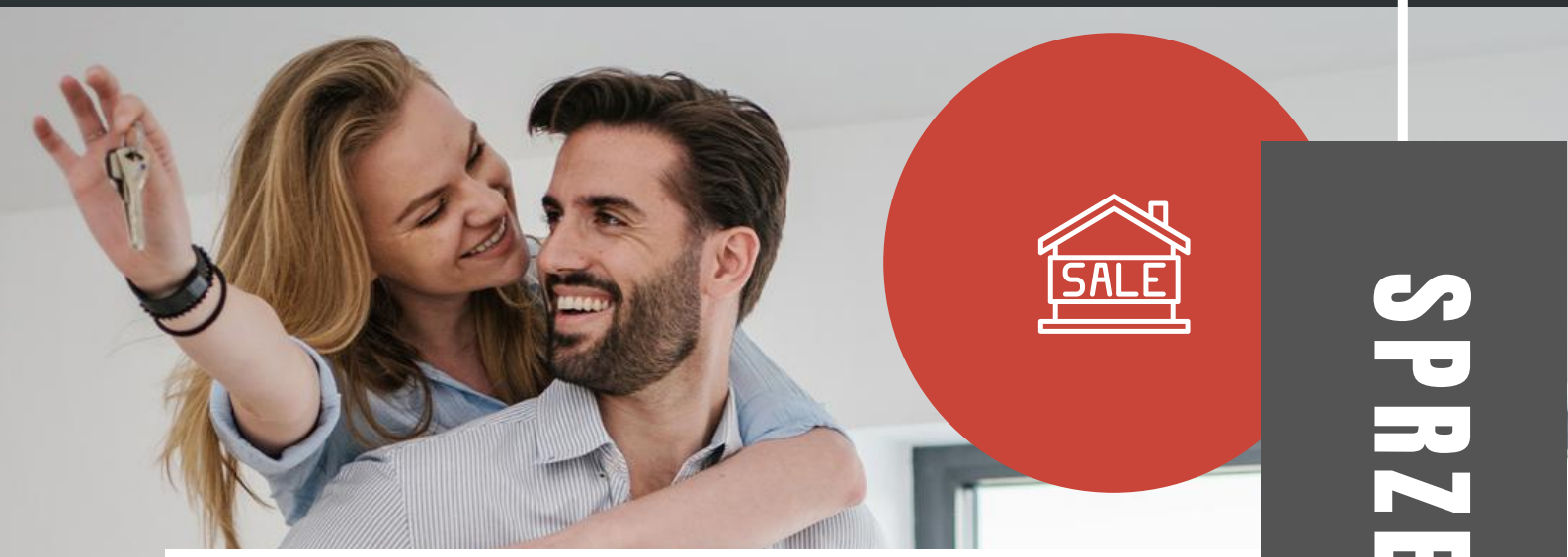
- **centralny rejestr danych i nieruchomości:** zawierający informacje dotyczące procesu zakupu oraz zakończonych transakcji,
- **alerty przetargowe** oraz aktualne **harmonogramy zadań,**
- **dokumentacja:** wykaz wymaganych załączników, zaświadczeń,

budżet projektu:

- **modelowanie budżetu:** ustalanie rodzajów, wersji oraz akceptacja zmian,
- **alerty:** planowane wydatki, stan realizacji, odchylenia, ryzyka

umowy i faktury inwestycyjne:

- **elektroniczny rejestr umów** z dostawcami, podwykonawcami,
- **elektroniczny obieg i akceptacja** faktur inwestycyjnych, wspierana silnikiem workflow,
- **zarządzanie zwrotem kaucji,**



SPRZEDAŻ

kompleksowe wsparcie sprzedaży mieszkań

katalog produktów:

- **centralny rejestr danych o produktach:** gromadzonych przez użytkowników CRM i poprzez strony www (CMS),
- **automatyczna aktualizacja:** statusów produktów oraz informacji, załączników powiązanych z produktem (karty katalogowe, marketingowe, rzuty branżowe) w CRM i na platformach sprzedażowych,

Centralny Rejestr Leadów:

- **szanse sprzedażowe:** automatyczna ocena, rekomendacja działań ułatwiających pozyskanie leada,
- **marketing automation (integracja):** baza danych, automatyczne kampanie, scoring klienta, strategie
- **wielokanałowość:** integracja danych z wielu punktów kontaktu: www, pośrednik nieruchomości, mailing, portale ogłoszeniowe | nieruchomości
- **widok Klienta 360:** kontakt, działania, tracking leada, umowy, płatności, usterki gwarancyjne, reklamacje.

repozytorium:

- **dokumentów sprzedażowych:** baza umów rezerwacyjnych, deweloperskich, prospektów informacyjnych, harmonogramów płatności, klauzuli RODO itp.
- **szablonów pism:** gotowe, zgodne z wymogami bazy szablonów oraz historia ich przetwarzania i możliwość edycji, akceptacji (on-line) kolejnych wersji,

KLIENT

efektywne zarządzanie relacjami z klientami i kontrahentami

E-BOK - portal klienta:

- **dokumentacja, umowy dotyczące zakupionej nieruchomości** dostępne w jednym miejscu!
- **rozliczenia, płatności, faktury**: podgląd bieżących operacji, weryfikacja wpłat, przypomnienie o racie, harmonogramy płatności,
- **pakiety wykończeniowe | zmiany lokatorskie:** katalog i harmonogram prac wykończeniowych, dostępne pakiety, zakres i proces zmian lokatorskich
- **kalendarz:** spotkania z notariuszem, odbiory zdalne i stacjonarne,
- **obsługa usterek odbiorowych i gwarancyjnych**: obsługa procesu od zgłoszenia do realizacji.
- **promocje | rabaty:** partnerów, firm zewnętrznych dla klientów firmy deweloperskiej.

Portal kontrahenta:

- **brokerzy**: zgłoszenie klienta, przegląd nieruchomości, umowy i prowizje
- **pośrednicy finansowi:** oferty kredytowe, ocena zdolności i przyznanie kredytu dla klienta,
- **architekci | projektanci:** pakiety wykończeniowe, katalogi, wyceny, projekty

ZARZĄDZANIE

4

kompleksowe zarządzania firmą deweloperską

CRM | zarządzanie firmą deweloperską:

- **e-dokumentacja:** szablony, automatyczny obieg, edycja, archiwizacja,
- **kalendarz managera | zespołu**: kalendarz dyżurów, spotkania, dodawanie i delegowanie zadań, notatki,
- **raporty:** sprzedaży, pulpity menadżerskie, integracja z systemami typu BI,

ZARZĄDZANIE

4

kompleksowe zarządzania firmą deweloperską

ASYSTENT zarządu | menadżera | pracownika:

- **zarządzanie projektami:** sterowanie procesem **end to end**, harmonogram działań, budżet, relacje, rozliczenia, należności i windykacja, obieg dokumentacji i akceptacja zmian (zdalnie),
- **zarządzanie zespołem:** kalendarz i harmonogram prac, podział zadań, analiza stanu wykonania, KPI, ocena skuteczności i rekomendacja strategii, delegacje, nieobecności, premiowanie,

- **analiza danych:** raporty rezultatów procesów sprzedażowych, serwisowych i obsługowych, analiza luk, odchyleń, **raporty zarządcze**. Dostęp **offline i online.** Alerty dotyczące zmian, automatycznie dystrybuowane i zagregowane.
- **automatyzacja działań:** definiowanie kolejnych kroków do wykonania, automatyczne wykonanie powtarzalnych zadań, aktualizacji danych.

PIVOTAL DEWELOPER | system CRM

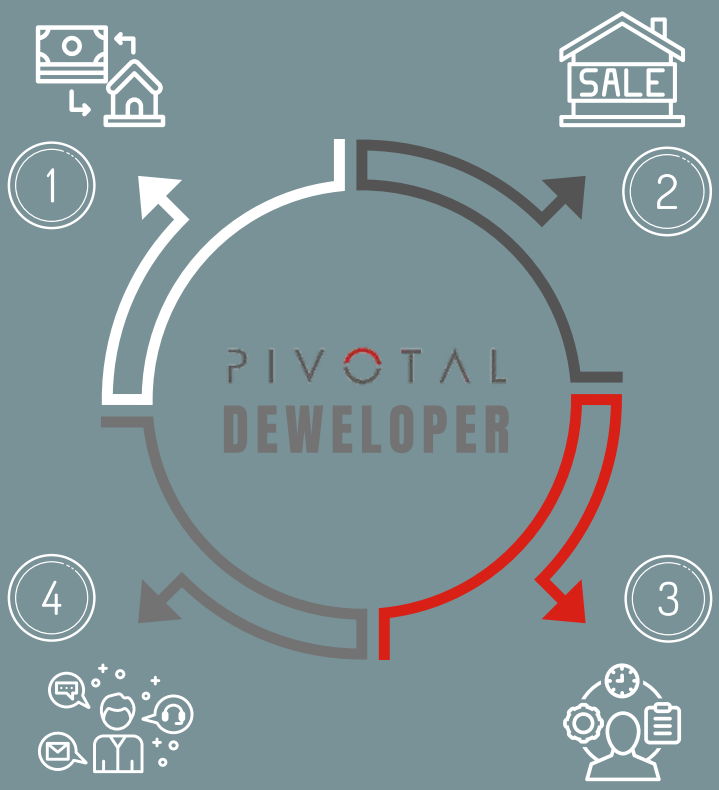
automatyzacja procesów | kompleksowe zarządzanie

zarządzanie projektem

przygotowanie i zarządzanie realizacją projektów inwestycyjnych:
akwizycja gruntów
procedury przetargowe
budżet inwestycji
obieg dokumentów

sprzedaż mieszkań

kompleksowe wsparcie procesu:
rozbudowany katalog produktów
automatyczna aktualizacja danych www, portale sprzedażowe,
szablony dokumentów
odbiory zdalne mieszkań,
ocena **szansy sprzedażowej, umowy**, dokumentacja



zarządzanie firmą

analiza rezultatów procesów:
sprzedażowych, serwisowych,
raporty: zarządcze, dashboard
zarządzanie pracą: sekretariat, sprzedaż, projekt, HR
integracja: call center, systemy księgowe, płatności, chat, SMS

obsługa Klienta

utrzymanie i rozwój relacji z klientami i kontrahentami:
centralny rejestr klientów
rejestr zmian w umowie
zmiany lokatorskie
pakiety wykończeniowe mieszkań
usterki, monitoring płatności

dowiedz się więcej / umów prezentację

+ 48 604 092 820
lkamionka@pivotal.pl
www.pivotal.pl