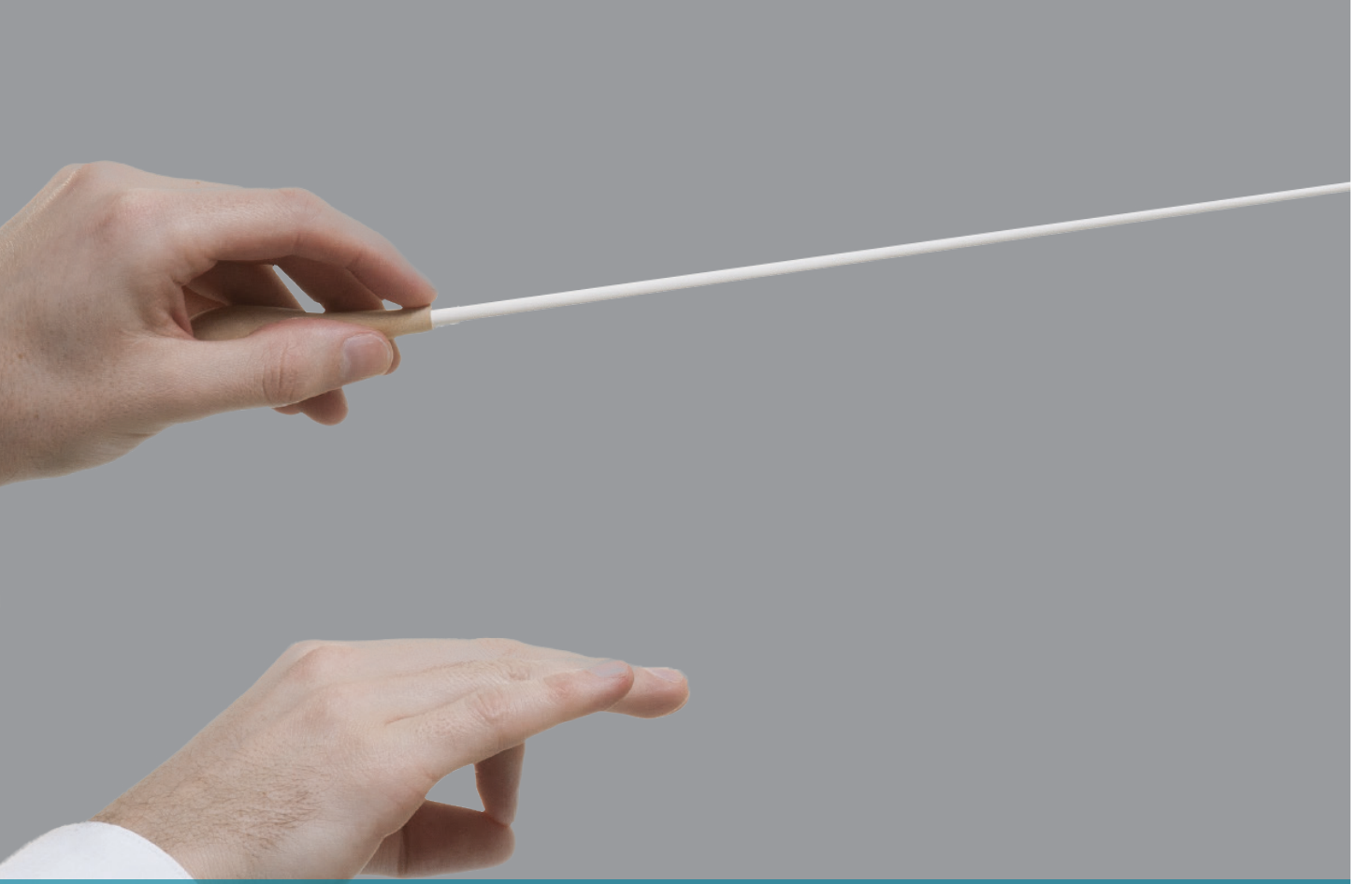




kusursuz orkestra için



Teknik olarak her müzik enstrmanı bir "gürültü" çıkarır.
Solo enstrmanlar, gürültüleri bir düzen içinde melodiye dönüştürebilir.

Ancak iyi bir maestro, müziğin matematiksel kesinliğine insan faktörünü de katarak,
enstrmanların farklı karakteristiklerinin gücünü ortaya çıkarır.

Onlara duygu ve zeka ekler.

Tüm enstrmanlar uyum içinde güçlerini ve lezzetlerini birleştirir.

Ve eşsiz senfoniler dinlersiniz.



14 yazılım mühendisi



20 yıllık tecrübe



3 yıllık ARGE



MAESTRO NEDİR?

Akdeniz Üniversitesi Teknokent Ar-Ge Binasında 2012 yılından beri 14 kişilik ekibi ile hizmet veren E-vet Yazılım, Türkiye’de Medikal ve Yazılım sektöründe öncü Hasvet Medikal Ltd. Şti.’nin grup şirketlerinden biridir. .Bu yönüyle baktığımızda Maestro sadece yazılım firmamızda geliştirdiğimiz bir CRM değil, 20 yıllık medikal sektöründe kazandığımız bilgi ve tecrübe ile tasarladığımız bir projedir.

Müşteri İlişkileri Yönetimini (CRM:Customer Relationship Management) müşteri tanımak, müşteri ihtiyacını anlamak, ona uygun hizmetler ve ürünler geliştirmek ve bu bilginin organizasyon içinde paylaşılması olarak tanımlayabiliriz. Bu eskiden de yapılan bir şeydi. Ama artık bilgiye ulaşmak teknoloji vasıtasıyla çok daha kolay oluyor. O bilgiyi işleyip ona göre ürün geliştirmek mümkün. Çok büyük kitlelere yönelik olarak birebir pazarlama ihtiyacı bugün ortaya çıktığı için bunu yapabilecek teknolojilere sahibiz.Diğer bir deyişle CRM, “Doğru mal ya da hizmeti, doğru müşteriye, doğru zamanda ve fiyatla, doğru noktada sunmaktır” şeklinde tanımlanabilir. Bu tanımdaki dikkate değer ifade “doğru” sözcüğüdür. Klasik anlayışta yer alan, en düşük maliyet, en çok müşteri, her iletişim noktası, vb. hususlar yerine “doğru” tabiri kullanılmıştır.

Kuşkusuz tüm bu gelişmelerin sağladığı küreselleşme özellikle iş dünyasında köklü değişikliklere neden oldu. Ürün odaklı çalışan firmaların neredeyse tamamı, mevcut organizasyonlarını müşteri odaklı yapıya dönüştürmek zorunda kaldı. Bu değişimin kök nedeninin, tamamen kitlesel pazarlamadan bireysel pazarlamaya dönen firmalar olduğu söylemek yanlış olmasa gerek.

CRM uygulamaları, firmaların mevcut müşteriler ile sürdürdükleri ilişkiyi geliştirmek, yeni müşteriler kazanmak ve tüm müşterilerin elde tutulmasını sağlamak amacıyla geliştirilmiştir.

Üretim maliyetleri belli sınırlara dayanınca, rekabette öne çıkış yolu olarak satış ve pazarlama kanallarının daha verimli kullanılması gerekiyor. Bireye ulaşmak, bahsettiğimiz alternatif kanalların sağlanmasıyla daha

SATIŞ

kolaylaşmış gibi görünse de, verilen hizmetin kalitesi ve müşterinin kazanılması, benzer şartlarda rekabet eden firmalar için gün geçtikçe daha büyük önem kazanıyor. İşte bilgisayar teknolojisi, bu aşamada rekabet avantajı yaratacak konseptleri iş dünyasına sunuyor.



MAESTRO Paretonuzu oluşturan carilerinizin farkına varmaktır.
MAESTRO delegasyondur.
MAESTRO elinizdeki ham verileri stratejik yönetim bilgileri haline getirmektedir.



MAESTRO gelir ve giderinizin istenilen seviyeye gelmesine yardım eder.
MAESTRO tek ekranda işletme koordinasyonu sağlar.
MAESTRO müşteri kazanma ve müşteriye elde tutma stratejisidir.
MAESTRO ilgisiz müşteri için zaman ve para israfını engeller.



MAESTRO satış maliyetinizi ve yönetim giderlerinizi düşürür.
MAESTRO teşkilatın performansını daha kolay görmenizi sağlar.
MAESTRO kurumsal hafızadır, gelecek dönem planlamanızı kolaylaştırır.
MAESTRO farkındalık yaratır.



ŞANS İŞİ DEĞİLDİR!



MAESTRO müşteri odaklı iş stratejisidir.
MAESTRO iç disiplinlerinizi, şirket anayasanızı başarılı bir yazılım ile otomasyona taşımaktadır.



MÜŞTERİ YÖNETİMİ

Müşteri ve tedarikçileriniz ile ilgili aklınıza gelebilecek her türlü veri (faaliyetleri, kullandıkları cihaz ve yazılımlar, çalışan sayıları, banka bilgileri, ortalama ciroları ve benzeri) girişini yapabilir ve takip edebilirsiniz. Bu özellik sayesinde rakip firma faaliyetlerinizi de takip edebilirsiniz.



Müşterilerinize özel kampanyalar oluşturabilir, kampanya başarılarınızı izleyebilirsiniz.



Müşterilerinizin ödeme yapması gereken tarih ve tahsilat tarihleriniz arasında ilişki kurar, bunları size raporlar.



Müşterilerinize bakiyeleri ve ödeme tarihleri hakkında otomatik mail/sms gönderebilirsiniz.



Müşterilerinizin planlanan ödeme ve gerçekleşen ödeme tarihleri arasındaki ilişkilendirmeler yaparak istatistiksel bilgilere ulaşabilirsiniz. Bu değerler müşterilerinize yeni satış yapacağınız zaman ekranda görülmektedir.



Alacaklarınızın ortalama ödeme gününü görüp ürün bedelinin ne kadarının hangi vadede eridiğini takip edebilirsiniz.



Maestro SMS & E-Mail modülü ile hızlı ve kolay bir şekilde tüm müşterilerinize ödeme, kampanya, özel gün mesajları gönderebilirsiniz.

AYIN EN'LERİ

müşterisi

ürünü

çok satanı

organizasyonu

ödemeleri

personeli

masraflısı

şikayeti

Bu ve buna benzer onlarca faktörü ve değişkeni, kolay ve çok hızlı bir biçimde raporlayabilirsiniz. Tüm bu bilgilere ulaşmak saniyeler sürüyor.

Buraya dilediğiniz EN'i koyabilirsiniz

RESPONSIVE TASARIM

Responsive tasarımın farkını yaşayın.

Responsive tasarım, web sitesinin mobil ve tablet cihazlardan girildiğinde site içindeki resim, yazı gibi elementlerin ekran genişliğine göre yeniden şekillenip ekrana tam oturması ile oluşur. CRM maestro ile ek kurulumu gerek duymadan internetin olduğu her yerde işinizi takip edersiniz.



ZİYARET PLANLAMA



Saha ekibiniz müşterileriniz ile olan randevularını, ileriye yönelik haftalık ziyaret planlamalarını takvim üzerinde birkaç saniye içerisinde kaydedebilmektedir.



Belirli zaman dilimlerinde planlanan ama ziyaret verilmeyen, hiç ziyaret verilmeyen ya da sık ziyaret verilen müşterilerinizi gözlemleyebilirsiniz.



Yapılan görüşmeler ve ziyaretlerin istatistiğini kolay bir şekilde görebilirsiniz.

- Gerçekleşen görüşmelerin yüzde kaç oranında satışa dönüşebilir?
- Görüşme ya da ziyaretlerimin yüzde kaç satış ile tamamlanmış?



GELİŞMİŞ YAZILIM

Sürekli geliştirdiğimiz güncellediğimiz yazılımımız en iyi hizmeti vermek için programlandı.

KULLANIM KOLAYLIĞI

Müşterilerimizden gelen geri bildirimlerle yazılımımızı geliştirerek en kolay kullanım için sürekli çalışıyoruz.

SÜREKLİ DESTEK

Yazılım ile ilgili soru ve sorunlarınızda uzman teknik destek ekibimiz sürekli yanınızda ve sorularınıza yanıt vermeye hazırdır.



SATIŞ YÖNETİMİ

Oluşturduğunuz proforma faturaları Maestro'nun içine gömülü mail box ile müşterinize anında e-mail atabilir, pdf formatında indirebilir, yazdırabilir, aynı teklifi "tekrarla" diyerek farklı cariye de tanımlayabilirsiniz.

Gelişmiş proforma onay mekanizması ile tüm proformalar otomatik olarak yönetici onayına sunulabilmektedir.

Yönetici tarafından değerlendirilen proformalar olumsuz ise düzenlemeler kolay bir şekilde yapılabilir.

Yönetici tarafından onaylanan proformalar ise hızlı ve kolay bir şekilde satışa dönüştürülebilmektedir.

İHALE YÖNETİMİ:
İhale süreçlerini takip edebilir, şartnameler hazırlayıp düzenleyebilirsiniz. İhale raporları kısmından da ihalelerdeki başarılarınızı ölçebilirsiniz.

Sattığınız ürünün hazırlanması girilen siparişin yönetici tarafından onaylanması ile başlar. Hazırladığınız proformaları siparişe aktarabilirsiniz, ürünleri tekrar girmenize gerek kalmaz.

Tahsilat planı oluşturur otomatik olarak evrak yazdırabilirsiniz.

Müşterilerinize siparişi ulaşıncaya kadar çeşitli adımlarda ürünlerin broşür linkini, kullanma kılavuzunu, videosunu mail ya da sms olarak otomatik atabilirsiniz.

Sipariş sürecinde teknik servise düşen bildirimler sayesinde kurulum planlamalarını gecikmeden yapabilirsiniz.

Ayrıca satış iade sürecini de maestro üzerinden takip edersiniz. Maestro üzerinde personellerinize satış hedefleri tanımlayabilir grafiksel raporlar ile gözlem yapabilirsiniz.

Çalışanlarınıza ayrı ayrı özel prim sistemi tanımlayıp istediğiniz zaman anlık olarak listeleyebilirsiniz.

Rakip firma faaliyetlerinizi kayıt altına alarak istatistiksel değerlendirmelerinize katkı sağlarsınız. Rakip ürün karşılaştırmaları ile müşterilerinizle temas halinde olan çalışanlarınıza kolay ulaşılabilir hazır bilgi sunarsınız.

TOPLANTI YÖNETİMİ

Maestro'da toplantılarınızı planlayabilir, tekrarlı toplantılar oluşturabilirsiniz. Planlanan toplantının tarih ve saat bilgileri katılımcı personellere bildirim olarak düşecektir.

Toplantı tutanağı tutup bir sonraki toplantıda hangi kararların hayata geçirildiğini ya da geçirilmediğini online takip edebilirsiniz.



ÜRÜN YÖNETİMİ

Satışını yapacağınız yüzlerce ürün ve hizmetler tüm detayları ile birlikte kayıt altına alınabilmektedir.

Firmanızda üretilecek olan ürünlerin malzeme, hammadde, yedek parça maliyetleri hesaplanarak ürün karlılığı doğru bir şekilde hesaplanabilmektedir.

Ürün kartlarına tanımladığınız veriler ile şirketinizde satmaya karar verip stoklarınıza dahil ettiğiniz bir ürünün fiyat takibi, iskonto oranları, minimum satış fiyatı, garantisi, kalibrasyon durumu, miat durumu, bakım aralığı, sözleşmesi, kurulum detayları, tanıtım videosu ve benzeri özelliklerini kayıt altına alabilirsiniz.

Böylelikle satış performansınızı detaylı bir şekilde inceleme, stok yönetiminizi sağlama fırsatınız olacaktır.

Barkod, karekod sistemi ile ürün yönetimi kolay ve hızlı bir şekilde sağlanabilmektedir.

Ürünleriniz başka bir ürünle ilişkili satılıyorsa o ürünlere bir kereye mahsus ürün paketi oluşturursunuz ve satışı esnasında yanında hangi ürünlerinde kargo yapılacağına takibini hızlı ve kolay bir şekilde yapabilirsiniz.

Tüm 2.el ürünlerin alım -satımını diğer ürünlerden ayrı olarak gerçekleştirebilir raporlamalarını ayrı ayrı takip edebilirsiniz.

Yurt dışı satışlar ile yurt içi satışlarını ayrı ayrı kontrol eder, ayrı ayrı fiyatlandırabilirsiniz. İthal ettiğiniz ürünlerin gümrük durumlarından tutunda tedarik süresine kadar her türlü ayrıntıyı takip edebilirsiniz.

STOK YÖNETİMİ

Alış faturalarınızı sisteme girmeniz ile beraber stoklarınız ile ilgili aklınıza gelen her türlü sorunun cevabını rapor tasarımcısı yardımı ile bulabilirsiniz. Kritik ve alarm stok seviyelerinde satın alma birimine otomatik olarak bildirim düşer. Bu bildirim ürünün sipariş verildikten sonra stoğa girme süresi hesaplanarak daha önceden de iletilir. En çok çıkışı olan ürünler, son ay hiç satılmayanlar ve mevcut stoğunuzun kaç günde tükenebileceği gibi veriler kolaylıkla incelenebilir.

DEPO/SEVKİYAT YÖNETİMİ

Manuel ya da dosyadan sayım yapıp stok giriş çıkışlarını takip edebilirsiniz, dilerseniz depo içinde stok grupları oluşturup personellerinizi o gruptaki stoktan sorumlu yapabilirsiniz.

Çalışmış olduğunuz kargo firmalarının kullandığı yazılım sistemleri ile entegrasyon sağlanması ile satışlarınız deponuzdan çıktığı andan itibaren satışı yapan personeliniz, yöneticileriniz ve müşteriniz kargo konusunda bilgilendirebilmektedir.

DEMO ÜRÜN / EMANET TAKİBİ

Müşterilerinize demo/emanet ürün gönderimi yapabilir veya satın alma yaparken test edeceğiniz ürünleri tedarikçilerden isteyip bu ekrandan takip edebilirsiniz.

STOK YÖNETİMİ

STOK YÖNETİMİ

Alış faturalarınızı sisteme girmeniz ile beraber stoklarınız ile ilgili aktınıza gelen her türlü sorunun cevabını rapor tasarımcısı yardımı ile bulabilirsiniz. Kritik ve alarm stok seviyelerinde satın alma birimine otomatik olarak bildirim düşer. Bu bildirim ürünün sipariş verildikten sonra stoğa girme süresi hesaplanarak daha önceden de iletilir. En çok çıkışı olan ürünler, son ay hiç satılmayanlar ve mevcut stoğunuzun kaç günde tükenebileceği gibi veriler kolaylıkla incelenebilir.

DEPO/SEVKİYAT YÖNETİMİ

Manuel ya da dosyadan sayım yapıp stok giriş çıkışlarını takip edebilirsiniz, derseniz depo içinde stok grupları oluşturup personellerinizi o gruptaki stoktan sorumlu yapabilirsiniz.

Çalışmış olduğunuz kargo firmalarının kullandığı yazılım sistemleri ile entegrasyon sağlanması ile satışlarınız deponuzdan çıktığı andan itibaren satışı yapan personeliniz, yöneticileriniz ve müşteriniz kargo konusunda bilgilendirebilmektedir.

DEMO ÜRÜN / EMANET TAKİBİ

Müşterilerinize demo/emanet ürün gönderimi yapabilir veya satın alma yaparken test edeceğimiz ürünleri tedarikçilerden isteyip bu ekrandan takip edebilirsiniz.

GARANTİ TAKİP VE BAKIM ONARIM MODÜLÜ

Satışını gerçekleştirdiğiniz tüm ürünlere garanti süresi belirleyip seri numaralarına göre takibini kolaylıkla sağlayabilirsiniz.

Servis verilen ürün ile ilgili model, marka, seri numarası, gönderen kişi bilgileri gibi tüm bilgileri ile birlikte arıza kaydı oluşturup arızanın giderilme sürecinin hangi aşamada olduğunu takip edersiniz.

Teknik servis ve bakım onarım süreçlerinde olan personeller ile ilgili tüm süreçler takip edilebilir.

Cihazlarda ve ürünlerinizde onarım sırasında kullanılan yedek parça ve diğer malzemelerin maliyet hesaplaması yapılabilmektedir.

Bakım anlaşmaları maestro üzerine kayıt edilebilir ve takibi sağlanabilmektedir.

SATIN ALMA YÖNETİMİ

Satın alma sürecinde sistem üzerinden teklif isteyebilirsiniz.

Gelen proformaları sisteme kaydederek karşılaştırma yapabilirsiniz.

Gelen proformalar yönetici tarafından onaylandığında satın alma siparişine dönüştürülür.

Firmalar ile yaptığınız görüşmelerinizi kaydederek geçmiş teklif karşılaştırmalarını rahatlıkla yapabilirsiniz.

AKTİVİTE YÖNETİMİ



ORGANİZASYON YÖNETİMİ

Katılacağınız fuar, sempozyum, seminer, kongre gibi aktivitelerin planlamalarını kolay bir şekilde yapabilirsiniz.

Masraf ve organizasyon ilişkisini kurarak organizasyon için toplam maliyet hesaplamasını takip edebilirsiniz.

Organizasyon hakkında ekip arkadaşlarınıza otomatik görev ataması ile organizasyon hazırlıklarını online olarak takip edebilir, eksiksiz bir organizasyon yönetimi sağlayabilirsiniz.

MAESTRO KEEP

Maestro keep ile çalışanlarınıza verilen görevlerin takibini kolay bir şekilde takip ederek görev mekanizmanızı kontrol altına alabilirsiniz.

Maestro keep ile görev konusu, görevi veren yönetici, görev verilen personel ve görev sonuçları kayıt altına alınabilmektedir.

Tamamlanan ya da yeni atanan tüm görevler tek liste üzerinden takip edilebilmektedir.

Görevler birden fazla kişiyle paylaşılabilir, belirlediğiniz zamanlarda hatırlatma olarak bildirimlerinize düşebilir.





DÖKÜMAN YÖNETİMİ

Müşterilerinize ait tüm belgeleri, senet, satış ya da bakım sözleşmeleri, ürünler için tanımlanmış kurulum formları, gibi belgeleri de çıktı alabilir veya pdf formatında mail atabilirsiniz.

Bilgisayarınızdaki tüm dosyaları, ürünlerin teknik şartnamelerini, resimlerini sistemde paylaşabilirsiniz.

1

GÖREV MODÜLÜ

Kullanıcı bu ekrandan kendisine ya da hiyerarşiye göre alt birimlerine görevler oluşturabilir ve takibini yapabilir. Görevler bir veya birden fazla personele/departmana verilebilir. Bu görevlerin yorum ve değerlendirmeleri de yapılabilir. Bir personelin sistem üzerinde yapmış olduğu her iş anlık olarak görevli olan personellere bildirim olarak düşecektir.

2

ZAMANLANMIŞ GÖREV

Raporlarınızı zamanlanmış görev ile istediğiniz gün ve saatte mail olarak alabilirsiniz. Örneğin günlük ciro raporunuzu ya da kar/zarar raporlarınızı her akşam 20:00 de belirttiğiniz mail adres/adreslerine postalayabiliriz. Bekleyen tahsilatlarınız, ödemeleriniz, günlük gelir ve gider raporlarını da zamanlayabilirsiniz.

3

FİKİR DUVARI

Fikir duvarı serbest alandır. Fikir paylaşımı, paylaşılan fikirlere yorum yapma, en yaratıcı fikri bulma gibi durumlara imkan verir. Gözden kaçan küçük ama büyük işlere sebebiyet veren fikirler unutulmayacaktır.



GELİR GİDER YÖNETİMİ

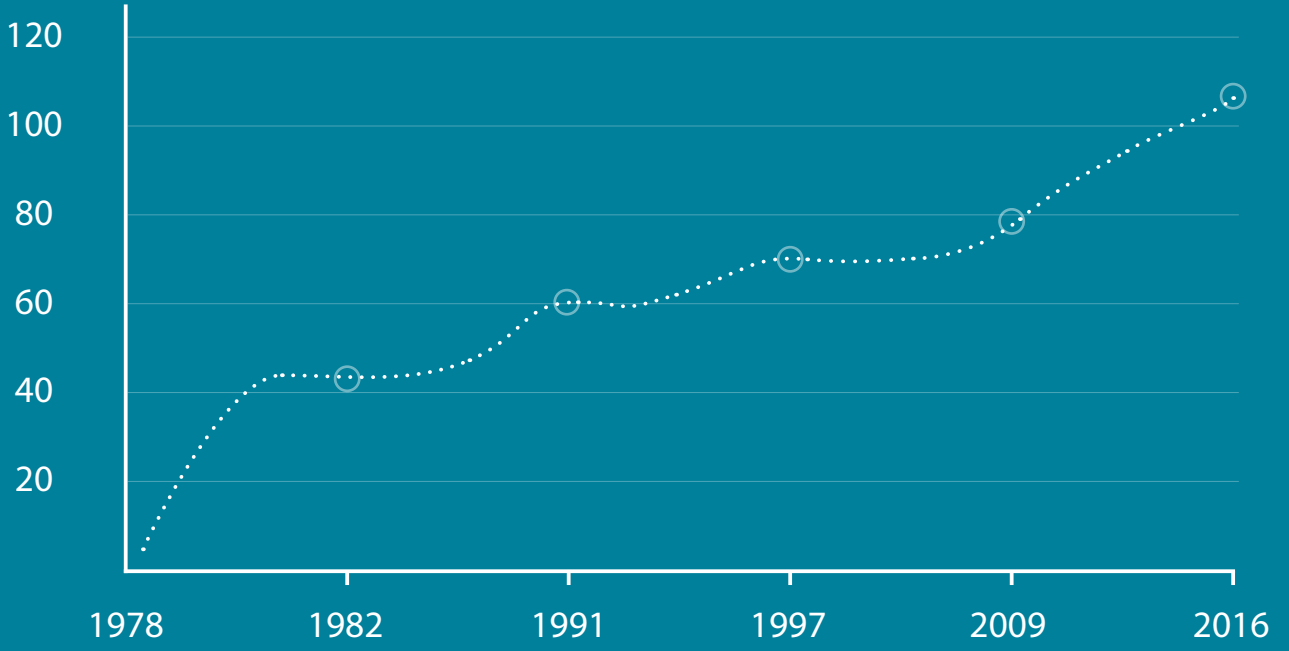
Gelir ve gider kalemlerinizi gruplandırarak programa girişini sağlayabilir ve takip edebilirsiniz.

Tüm detaylarıyla birlikte kayıt edilebildiği sürece hesaplamalar yapılabilmekte ve istatistikler alınabilmektedir.

Kolay ve sade ekran görüntüleri ile gelir ve giderler izlenebilmektedir.

Şirket kasanıza giren ve çıkan parayı takip ederek nakit akış tablolarını inceleyebilmektedir.

Sahada çalışan ekip arkadaşlarınızın masraflarını takip edip avans tanımlanabilmektedir.



RAPORLAMA

Maestroda girilen tüm veriler detaylı bir şekilde listelenebilir ve grafiksel olarak detaylı bir şekilde sunulmaktadır.

Maestro Rapor Tasarımcısı sayesinde kendi raporlarınızı ihtiyacınız olan bilgilerle kolaylıkla tasarlayabilirsiniz.

Satış performans analizlerini değerlendirmenizi sağlar.

Azalan veya artan satışlarınızı ürün bazlı ya da ciro bazlı olarak anlık izlemenizi sağlar.

En çok satılan ürünleri ve karlılıklarını izler.

Ürün grubu, ürün, bölge bazında grafiksel satış raporları sunar.

Satış hareketi olmayan müşterileriniz hakkında sizleri uyarır

Ödemelerini geciktiren müşterilerinizi ve bunlardan doğran kayıplarınızı hesaplar.

Kritik, alarm stok hareketlerinizi liste ve grafiksel olarak izlemenizi sağlar.

Daha birçok istatistiki verileri sizlere sunmaktadır.

YENİ MÜŞTERİLER KAZANIN. MEVCUT MÜŞTERİLERİNİZİN SADAKATINI ARTIRIN.

Şubeli çalışan firmanız var ise Maestro size gelişmiş yazılım mimarisi ile şubeli yapıda çalışmanızı sağlamakta ve tüm verilerinizi tek bir alanda gözlemlene imkanı sunmaktadır. Maestro konum takip özelliği ile personellerinizin hangi lokasyondan sisteme giriş yaptığını, hangi ekranlarda ne kadar süre çalıştığını buradan takip edebilirsiniz. Bu sayede hangi kurumun hangi ürünlerle daha çok ilgilendiğini saptayabilirsiniz.

Hizmet aldığınız yazılım şirketi mevcut kullandığınız programların bazı kodlarını bizimle paylaşır ise tüm programlarınız E-vet Maestro ile entegre çalışır.



maestro

kusursuz orkestra için



e-vet.com.tr

44 838 44