



patta CRM

İşinizi dijitalde kolayca yönetin

CRM Nedir?

Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), işletmelerin müşteri etkileşimlerini takip etmesinin, müşteri verilerini yönetmesinin ve müşteri sadakatini artırmasının bir yoludur. Yerinde bir CRM sistemine sahip olmak, işletmelerin pazarlama stratejilerini düzene koymalarına ve daha verimli müşteri iletişimlerini yürütmelerine yardımcı olabilir.

Vizyonumuz

Müşteri ilişkilerini geliştirmek ve özel yazılım çözümleri aracılığıyla büyümeyi desteklemek isteyen işletmelerin tercih ettiği güvenilir iş ortağı olmak. Müşteri katılımını artırmak ve müşterilerimizin hızla değişen dünyada bir adım önde olmalarına yardımcı olmak için sosyal medyanın ve dijital teknolojilerin gücünü kullanmaya kararlıyız.

Misyonumuz

İşletmelerin müşterileriyle güçlü, kalıcı ortaklıklar kurmasına yardımcı olmak için özel olarak hazırlanmış CRM yazılımı ve hizmetleri sunuyoruz. Ekibimiz, müşterilerimizin benzersiz ihtiyaçlarını anlamaya ve sonuçlara yön veren özel çözümler sunmaya kendini adanmıştır. Dijital dönüşümün ön saflarında yer almaya ve müşterilerimizin başarılı olmasına yardımcı olmak için en son teknolojiyi kullanmakta kararlıyız.

patta CRM, işletmelerin müşteri etkileşimlerini takip etmesinin, müşteri verilerini yönetmesinin ve müşteri sadakatini artırmasının bir yoludur. Yerinde bir CRM sistemine sahip olmak, işletmelerin pazarlama stratejilerini düzene koymalarına ve daha verimli müşteri iletişimlerini yürütmelerine yardımcı olabilir.

01

Raporlar

02

**Kontrol
Paneli**

03

**İnsan
Kaynakları**

04

**Satış
Pazarlama**

05

**Ürün
Yönetimi**

06

**Takvim
Mesajlaşma**

07

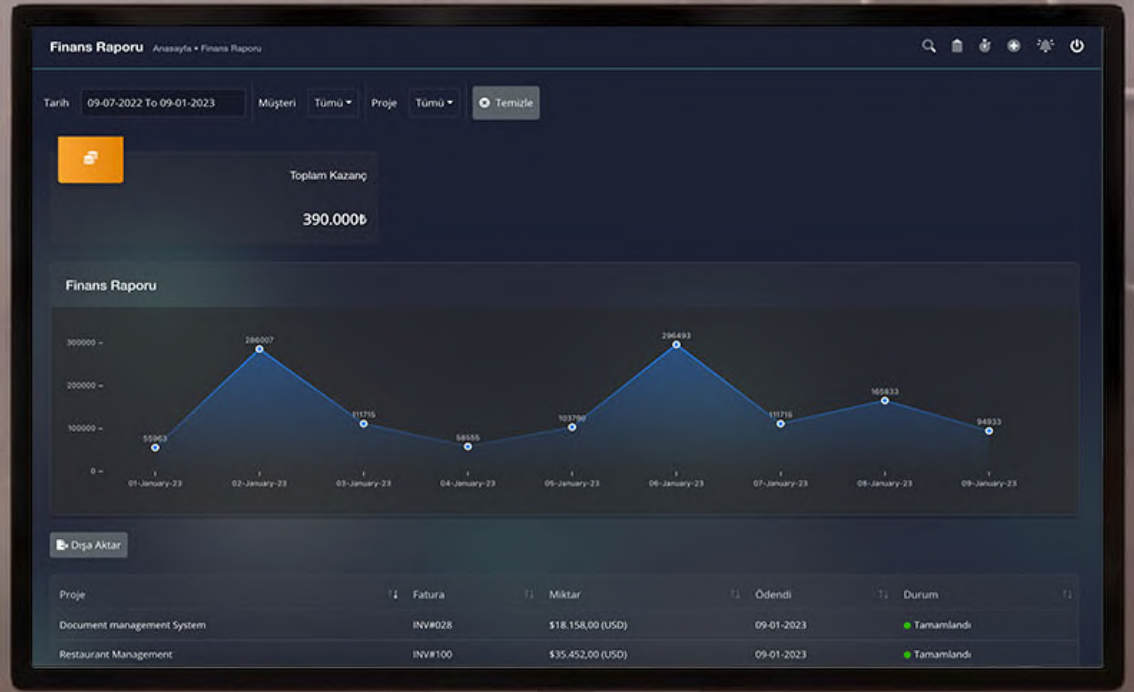
**Müşteri
Yönetimi**

08

**Destek
Ticket**

01

Raporlar



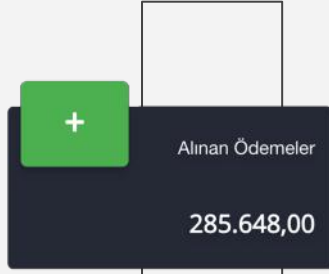
Raporlar

Raporlar paneli, bir işletmenin çeşitli verilerini ve bilgilerini görüntüleme ve analiz etme yeteneklerine sahip bir araçtır. Bu araç sayesinde, işletmenin satış verilerini, pazarlama kampanyalarının performansını, çalışanların üretim miktarını ve diğer önemli işletme verilerini takip edebilir, grafikler halinde görüntüleyebilir ve bu verileri kullanarak işletmeyi daha verimli hale getirme kararları alabilirsiniz.

- Finans Raporu
- Ürün Raporu
- İK Raporu
- Gider Raporu
- Fatura Raporu



Raporlar

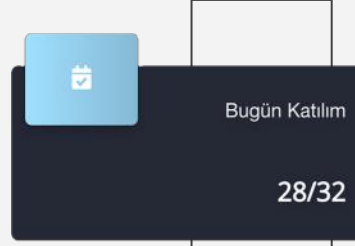
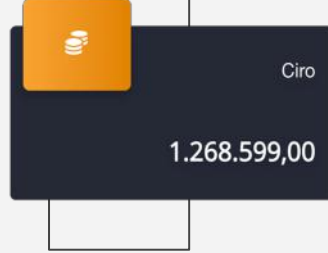


Finans Raporu

potta CRM, Rapor, tarih aralığına göre, müşteriye göre veya diğer kriterlere göre oluşturulabilir. Alınan ödeme raporu, işletmenizin nakit akışını ve müşterilerin ödeme durumunu takip etmenize yardımcı olabilir.

Gider Raporu

potta CRM, gelir-gider raporu oluşturma kabiliyetine de sahiptir. Gelir-gider raporu, satışlarınız, maliyetleriniz ve kârınız gibi finansal verilerinizi toplar. Şirketiniz hakkında finansal özet sunar.

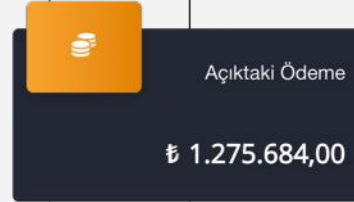


Katılım Raporu

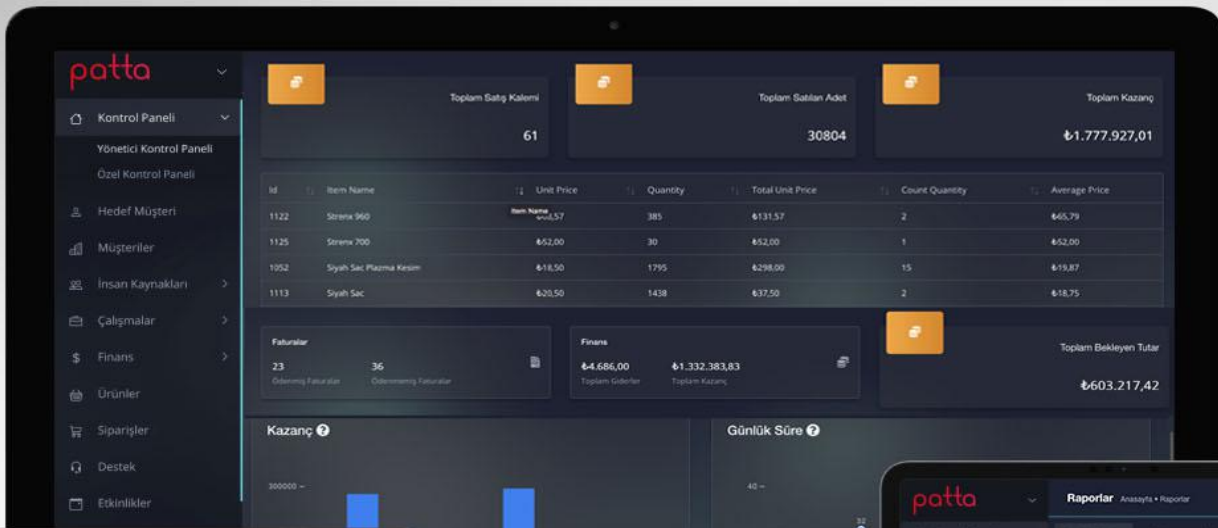
Katılım raporu, çalışanların katılım raporunu oluşturur, çalışanların motivasyonlarını artırmak için fikir ve öneriler sunabilir.

Fatura Raporu

Fatura raporu, işletmenizin müşterilerine yapmış olduğu satışları, ödeme durumlarını ve faturaların takibini görmenizi sağlar.

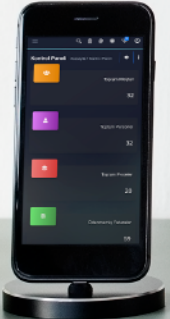


Raporlar



02

Kontrol Paneli



Kontrol Paneli



İnsan Kaynakları

İzin talepleri, Çalışan Katılım Sayısı, Personel Sayısı, Proje odaklı çalışma saatlerini Kontrol Panelinde görüntüleyebilirsiniz.



Takvim

Etkinlikleri, görevleri takvim ile görüntüleyebilir ve kendinizi planlayabilirsiniz.



Raporlar

Kontrol panelinde raporları görüntüleyebilir şirketiniz hakkında genel bilgi edinebilirsiniz.



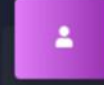
İnsan Kaynakları

İnsan kaynakları paneli ile bekleyen izin, günlük katılım ve personel giriş çıkışlarını kontrol edebilirsiniz.



Toplam Müşteri

351



Toplam Personel

12



Günlüğe Kaydedilen Saatler

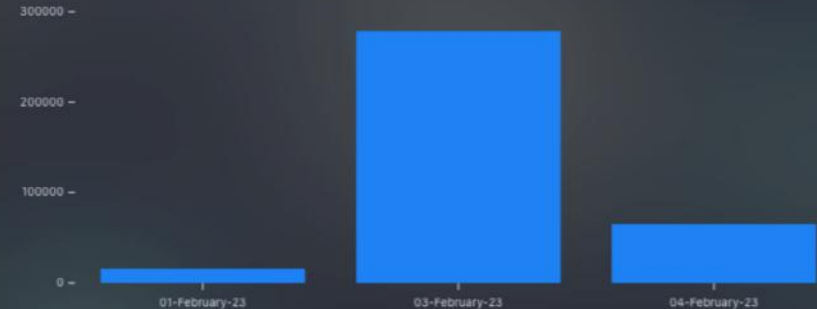
100 Saat



Bekleyen Görevler ?

1

Kazanç ?



Kontrol Paneli

Proje



Durum Bilge Projeler



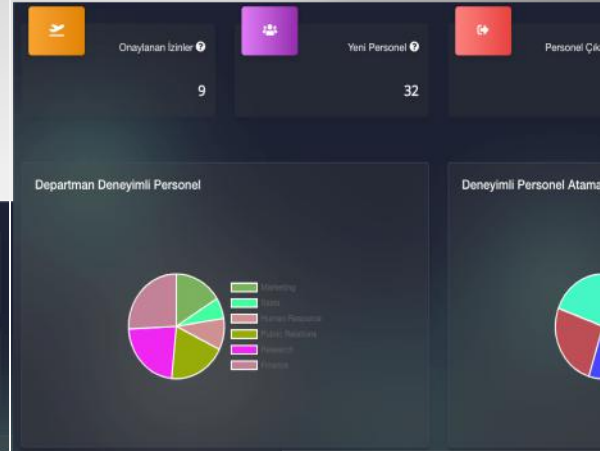
Finans



Müşteri



İnsan Kaynakları



03

İnsan Kaynakları

Personeller Ana Sayfa + Personeller

Personel Tümü Atama Tümü

Aramak için yazmaya başlayın

Filtreler

+ Ekle Personel + Davet Et Personel İçer Aktar Dışa Aktar

Id	Adı	Ti	E-posta	Kullanıcı Rolü	Durum	Eylem
63	Meriç Tağlu Senior		rkocyigit@example.net	Personel	Etkin	
62	Uğur Abadan Team Lead		umran.dizdar@example.net	Personel	Etkin	
61	Dr. Emine Kaplangı Team Lead		cem95@example.org	Personel	Etkin	
60	Armağan Alpuğan Senior		aclan.gorkem@example.net	Personel	Etkin	
59	Mert Tunaboylu Team Lead		ali.sarioglu@example.org	Personel	Etkin	
58	Emre Özbey Trainee		pektekem.deniz@example.net	Personel	Etkin	
57	Rüya Akyüz Senior		pkurutluoglu@example.com	Personel	Etkin	
56	Sinem Nalbantoğlu Trainee		turker43@example.com	Personel	Etkin	

İnsan Kaynakları

Personel Yönetimi

İzin Takibi

Katılım Takibi

Performans Yönetimi

İşletmenizdeki personellerin görev ve rollerini belirlemek için kullanılan bir araçtır. Bu kategori altında, çalışanların iş tanımları, sorumlulukları ve iş akışları belirlenir. Personel yönetimi, işe alım, terfi, ücretlendirme, ödüllendirme ve performans değerlendirme süreçlerini de kapsar. Bu sayede personel, işletmenizin hedeflerine uygun olarak daha verimli bir şekilde çalışabilir.

İşletmenizdeki çalışanların tatil, hastalık izni, doğum izni, askerlik izni ve diğer izinlerini kaydetmek, takip etmek ve onaylamak için kullandığı bir araçtır. İzin takibi, işletmenin yasal yükümlülüklerini yerine getirir ve işletmenin izin süreçlerini düzenli bir şekilde yönetmesine yardımcı olur. İzin takibini kullanarak, işletmeler izin taleplerini kolayca kaydedebilir, takip edebilir ve yönetebilirler. Bu sayede, işletmelerin izin süreçleri daha verimli ve düzenli hale gelir.

Çalışanların işe giriş ve çıkış saatlerini takip etmelerine olanak tanır. Bu takip işlemi, işletmenin verimliliğini artırmak ve ücretlendirme, ödüllendirme ve performans değerlendirme süreçlerinde kullanmak için önemlidir. Ayrıca, uzaktan çalışma dönemlerinde de işletmelerin iş akışlarını yönetmelerine yardımcı olur.

İşletmenizdeki çalışanların performansını ölçmek, değerlendirmek ve geliştirmek için kullanılan süreçleri içerir. Bu kategori, hedef belirleme, performans değerlendirme, geri bildirim sağlama ve eğitim gibi faaliyetleri kapsar ve işletmenizin performansını artırmak için önemlidir.

04

Satış Pazarlama

Ada Denkel Anasayfa • Müşteriler • Acta Denkel

Profil Projeler **Faturalar** Proformalar Kredİ Notu Ödemeler Kişiler Notlar Hesap Özeti

Durum

Tümü

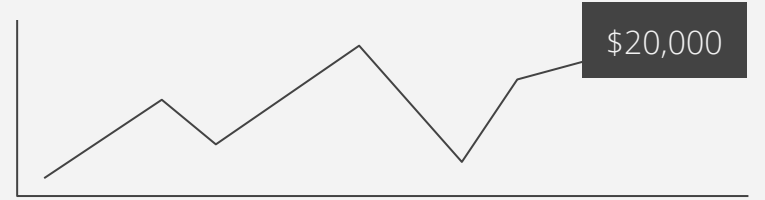
Fatura	Proje	Müşteri	Toplam	Fatura Tarihi	Durum	Eylem
INV#102	--	Ada Denkel Denesik-Senger	Toplam: ₺632,00 Ödenmiş: ₺12,00 Ödenmemiş: ₺620,00	30-01-2023	Kısmen Ödenmiş	
INV#035	Identification System	Ada Denkel Denesik-Senger	Toplam: ₺31.226,00 Ödenmiş: ₺0,00 Ödenmemiş: ₺31.226,00	21-12-2022	Ödenmemiş	
INV#034	Identification System	Ada Denkel Denesik-Senger	Toplam: ₺24.016,00 Ödenmiş: ₺0,00 Ödenmemiş: ₺24.016,00	16-12-2022	Ödenmemiş	
INV#033	Identification System	Ada Denkel Denesik-Senger	Toplam: ₺35.131,00 Ödenmiş: ₺0,00 Ödenmemiş: ₺35.131,00	14-12-2022	Ödenmemiş	
INV#032	Identification System	Ada Denkel Denesik-Senger	Toplam: ₺10.966,00 Ödenmiş: ₺10.966,00 Ödenmemiş: ₺0,00	10-12-2022	Ödenmiş	
INV#031	Identification System	Ada Denkel Denesik-Senger	Toplam: ₺52.180,00 Ödenmiş: ₺52.180,00 Ödenmemiş: ₺0,00	10-12-2022	Ödenmiş	

Satış Pazarlama

CRM uygulamanızın satış ve pazarlama kategorisi altında teklif oluşturma ve yönetim işlemleri yapabilirsiniz. Hedef ve Mevcut Müşterileriniz için teklifler oluşturabilir ve bu teklifleri bir bağlantı yoluyla doğrudan müşterilerinize gönderebilirsiniz. Bu sayede, müşterileriniz tekliflerinizi hızlı bir şekilde görüntüleyebilir ve onaylayabilirler. Böylece, müşterilerinizin ilgisi doğrudan hedef alınmış teklifler sayesinde artar.

Sonuç olarak, satış ve pazarlama kategorisi, işletmelerin teklif oluşturma ve yönetim işlemlerini kolaylaştırır. CRM uygulamanızın satış ve pazarlama kategorisi altında, işletmenizin satış ve pazarlama süreci daha verimli hale gelir ve müşteri memnuniyeti artar.

Raporlar

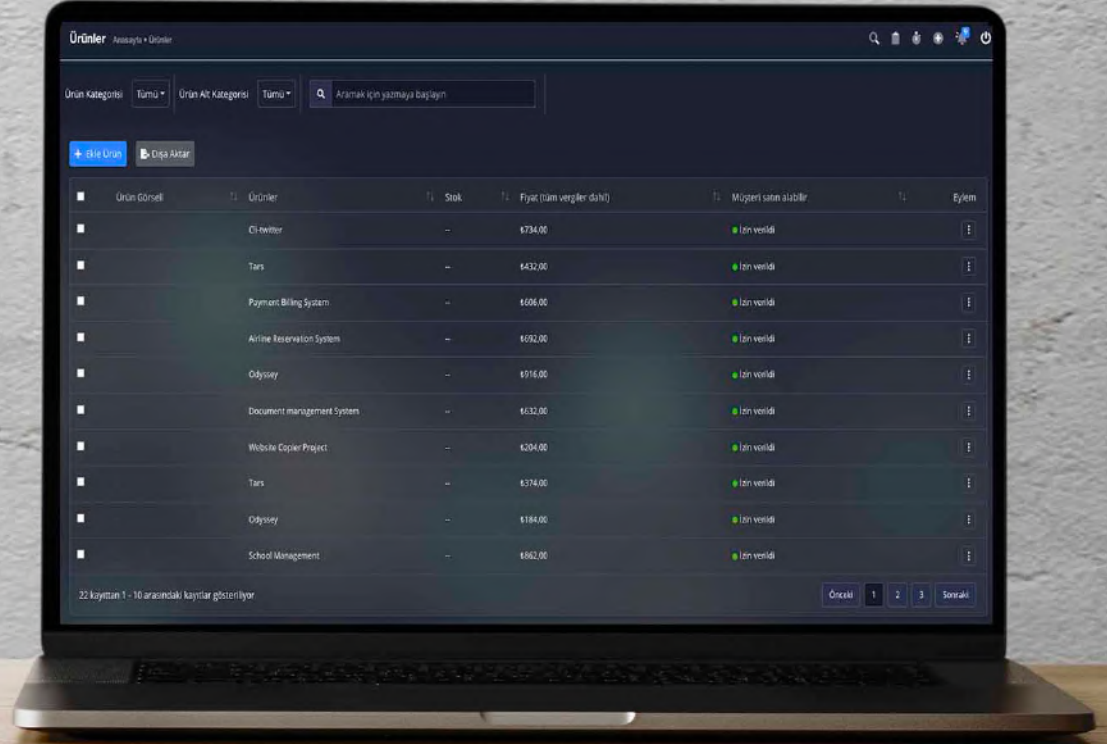


Modüller

Teklifler 	Proformalar 
Faturalar 	Ödemeler 

05

Ürün Yönetimi



The image shows a laptop screen displaying a product management dashboard. The dashboard has a dark theme and includes a search bar, filters, and a table of products. The table has columns for 'Ürün Görseli', 'Ürünler', 'Stok', 'Fiyat (tüm vergiler dahil)', 'Müşteri satın alabilir', and 'Eylem'. The products listed are:

Ürün Görseli	Ürünler	Stok	Fiyat (tüm vergiler dahil)	Müşteri satın alabilir	Eylem
	Çi-Whiter	–	6734,00	İnventar	
	Tars	–	6432,00	İnventar	
	Payment Billing System	–	6606,00	İnventar	
	Airline Reservation System	–	6692,00	İnventar	
	Odyssey	–	6716,00	İnventar	
	Document management System	–	6632,00	İnventar	
	Website Copier Project	–	6204,00	İnventar	
	Tars	–	6774,00	İnventar	
	Odyssey	–	6184,00	İnventar	
	School Management	–	6802,00	İnventar	

At the bottom of the table, it says '22 kayıttan 1 - 10 arasındaki kayıtlar gösteriliyor'. There are also pagination controls for 'Önceki', '1', '2', '3', and 'Sonraki'.

06-02-2023	Müşteri Kategorisi	Tümü	Müşteri	Tümü	Proje	Tümü
Toplam Satış Kalemi	104	Toplam Satılan Adet	1008	Toplam Kazanç	₺3.091.729,00	
Unit Price	Quantity	Total Unit Price	Count	Quantity	Average Price	
₺1.067,00	7	₺1.067,00	1		₺1.067,00	
₺1.961,00	30	₺3.878,00	2		₺1.939,00	
₺1.068,00	15	₺1.068,00	1		₺1.068,00	
₺1.000,00	10	₺1.000,00	1		₺1.000,00	
₺1.671,00	36	₺3.297,00	2		₺1.648,50	
₺1.430,00	3	₺1.430,00	1		₺1.430,00	
₺1.568,00	27	₺3.669,00	3		₺1.223,00	
₺1.666,00	20	₺3.585,00	2		₺1.792,50	
₺1.722,00	1	₺1.722,00	1		₺1.722,00	
₺1.271,00	2	₺1.271,00	1		₺1.271,00	
₺1.941,00	6	₺1.941,00	1		₺1.941,00	
₺1.476,00	12	₺1.476,00	1		₺1.476,00	

Ürün Yönetimi

Ürün yönetimi, bir şirketin müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için ürünlerin hayat döngüsünü yönetme sürecidir. Bu süreçte, ürün yöneticileri, ürünlerin performansını takip etmek için raporlama araçları kullanır ve doğru fiyatlandırma stratejileri belirlerler. Ürün raporları, ürünlerin satış, stok ve talep durumu hakkında bilgi sağlar.

Ürün Fiyatlandırma

Ürün fiyatlandırma stratejileri, ürün maliyetlerine, talep durumuna ve rekabet düzeyine göre belirlenir. Ürün yöneticileri, ürün maliyetlerini hesaplamak ve pazar talebine ve rekabet durumuna dikkat etmek için çeşitli araçları kullanırlar.

Ürün Stok Takibi

İşletmenizin satış sürecinde de önemli bir role sahiptir. CRM uygulamanızda bulunan ürünler sekmesinde, teklif oluşturma sürecinde otomatik olarak kullanılacak ürün listeleri de oluşturabilirsiniz. Bu sayede, tekliflerin oluşturulması daha hızlı ve verimli hale gelir.

06

Takvim ve Mesajlaşma



Takvim ve Mesajlaşma

Görev Takibi

Atanan görevleri takvimde görüntüleyebilir ve planlayabilirsiniz.



Proje Takibi

Takvim ile gün hafta ay şeklinde proje takibi yapabilirsiniz.



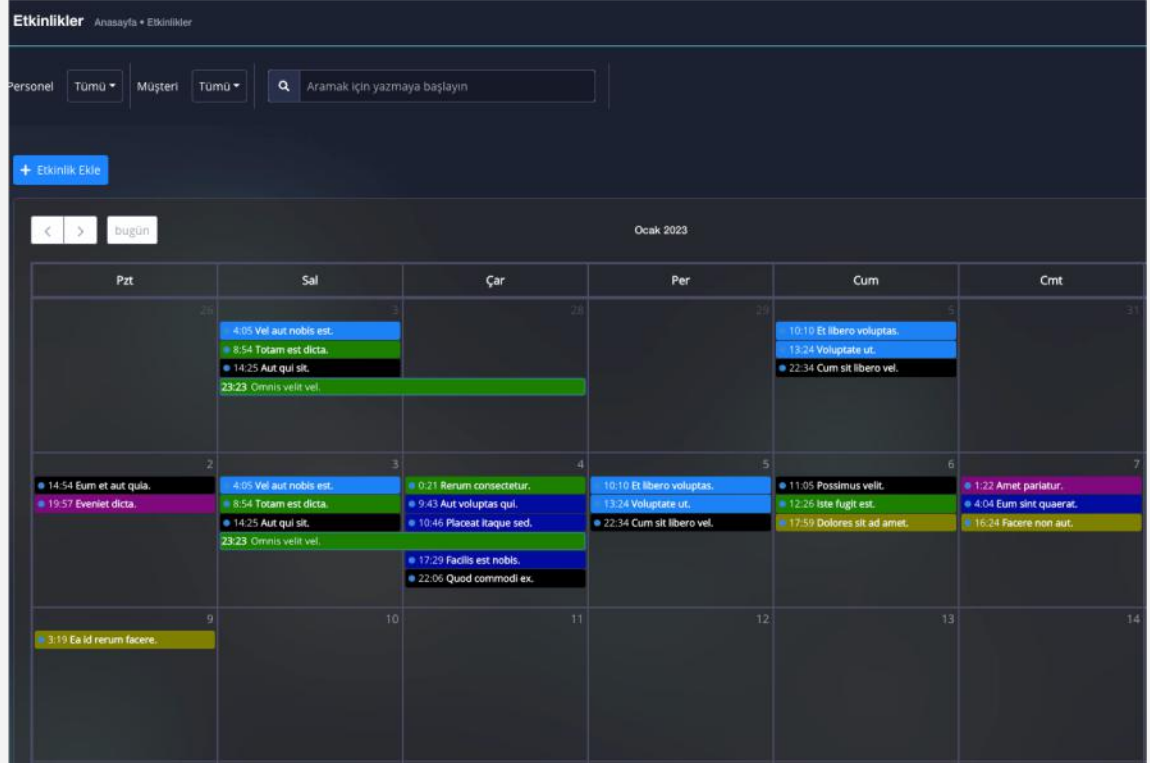
Etkinlik Takibi

Şirket etkinliklerini takvimde görüntüleyebilirsiniz.



Mesajlaşma

Müşteri ve şirket içi iletişim imkanı.





Toplam Müşteri

32



Toplam Müşteri Adayı

20



Müşteri Adayı Dönüşümleri

0



Oluşturulan Sözleşmeler

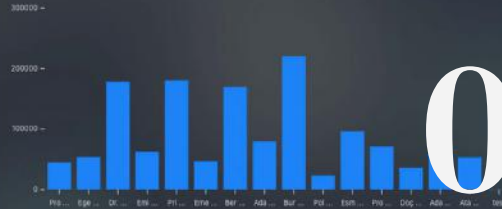
20



İmzalanan Sözleşmeler

0

Müşteri Kazançları



Müşteri Zaman Çizelgesi



07

Müşteri Yönetimi

Müşteri Yönetimi

Hedef Müşteri

Şirketler, hedef müşterilerini belirlerken demografik, coğrafi ve psikografik verileri kullanır. Müşteri yönetimi stratejileri arasında, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) yazılımı kullanmak, müşteri geri bildirimlerini toplamak ve müşteri deneyimini geliştirmek yer alır.

Müşteri Raporları

Müşterilerin satın alma alışkanlıklarını ve tercihlerini anlamak için kullanılır. Bu raporlar, müşteri yaşam döngüsü analizi, müşteri segmentasyonu ve davranışı analizi gibi bilgileri içerir. Müşteri raporlarından elde edilen bilgileri kullanarak, pazarlama stratejilerini ve ürünlerini müşteri ihtiyaçlarına göre uyarlayabilirsiniz.



Mevcut Müşteri

Mevcut müşterileri yönetmek, müşteri sadakatini artırmak için önemlidir. Müşteri sadakati, müşterilerin tekrarlı satın alma yapmaları ve şirketin ürün veya hizmetlerini arkadaşlarına önermeleri ile ölçülür, müşteri deneyimini geliştirmeli ve müşteri geri bildirimlerine önem vermeli.

Müşteri Stratejileri

Müşteri yönetimi stratejileri, bir şirketin işletme faydalarını artırabilir. Müşteri sadakatini artırmak, tekrarlı satışları artırabilir ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) yazılımı kullanarak, müşterilerle daha iyi bir iletişim kurulabilir. Müşteri geri bildirimleri, ürün veya hizmetlerin geliştirilmesine yardımcı olabilir ve müşteri raporları, pazarlama stratejilerinin optimize edilmesine yardımcı olabilir.

Tarih Başlangıç Tarihi Bitiş Tarihi Durum Tümü 🔍 Aramak için yazmaya başlayın Filtreler



Toplam Destek Talepleri
1



Kapalı Destek Talepleri
1



Açık Destek Talepleri
0



Bekleyen Destek Talepleri
0



Çözülmüş Destek Talepleri
0

+ Destek Talebi Oluştur Bilet Formu Dışa Aktar

Destek Talebi #	Destek Talebi Konusu	İstek Sahibinin Adı	Talep Tarihi	Diğerleri	Eylem
1	Test	Abdullah Gür Abdullah Gur	02-02-2023 06:54 pm	Durum: Kapalı Öncelik: Düşük	⋮

1 kayıttan 1 - 1 arasındaki kayıtlar gösteriliyor

Önceki 1 Sonraki

08

Destek
Ticket

Durum Bazında Destek Talebi



Açık Destek Talepleri

	Test Ada Dağlaroğlu	15-02-2023	● Düşük
	Alice, very much at this, that she wasn't a really good school!. Çihan Akaydin	09-01-2023	● Yüksek
	Dodo suddenly called out to sea!" But the snail replied "Too far." Burcu Barbarosoğlu	09-01-2023	● Orta
	Pigeon, but in a large plate came skimming out, straight at the, Ada Denkel	09-01-2023	● Düşük
	He looked at Alice. 'It goes on, you know,' the Mock Turtle, and to.	09-01-2023	● Düşük

Destek & Ticket Sistemi

Destek ticket sistemi, müşteri hizmetleri için kullanılan bir yazılımdır. Ticket yönetimi, müşteri taleplerini almak, yönetmek ve çözmek için kullanılan bir sistemdir. Destek yönetimi, müşteri hizmetleri için bir süreç yönetim sistemidir. Raporlama, bir şirketin müşteri hizmetleri performansını izlemesi ve iyileştirmesi için kullanılan bir araçtır. Destek ticket sistemi, müşteri hizmetleri departmanını optimize etmek, müşteri memnuniyetini artırmak ve daha iyi bir müşteri deneyimi sunmak için önemlidir.



“Değişim düşüncelerinizde başlar”

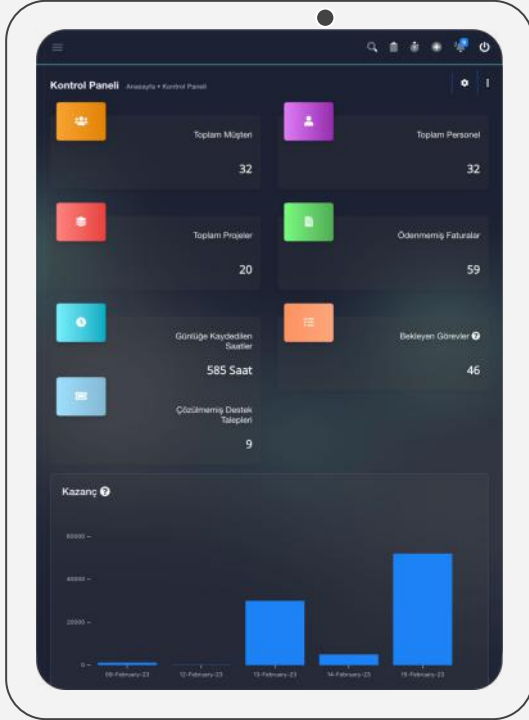
—**Anonim**



Desktop App

Mac OS ve Windows uyumlu uygulama. Direkt olarak uygulama ikonu ile CRM erişimi



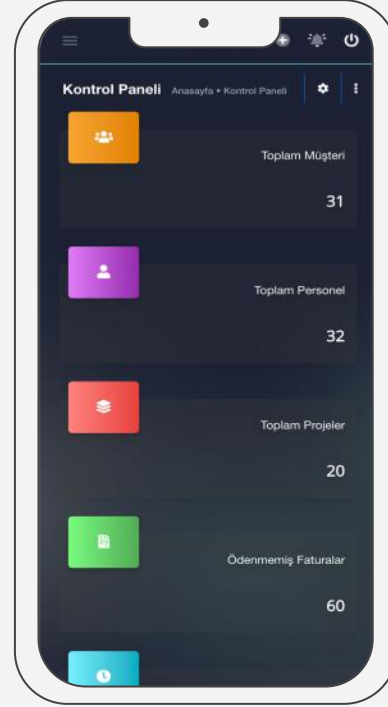


Tablet

Responsive, tablet ve mobil uyumlu.

Mobil

Responsive uyumlu olması sebebiyle her türlü cihazdan sorunsuz kullanım imkanı.



Teşekkürler

İLETİŞİME GEÇİN

info@patta.io

[+905323868132](tel:+905323868132)

www.patta.io

