

한비로 그룹웨어 / CRM(고객관리)으로 스마트한 기업 만들기

HANBIRO GROUPWARE

그룹웨어 / 메일 / 메신저 / 전자결재



한비로 그룹웨어/CRM(고객관리)으로
스마트한 기업 만들기

HANBIRO GROUPWARE

한비로는 약 50여 명의 프로그래머가 소프트웨어 개발에 전념하고
약 40여 명의 시스템 엔지니어가 서버 운영에 24시간 대응하고 있습니다.

한비로의 소프트웨어를 선택하시면 불편없게 최선을 다해 서비스를 제공할 것을 약속합니다.

왜 한비로 그룹웨어인가요?

20년 이상 서버와 소프트웨어로 쌓아온 노하우

한비로는 서버와 소프트웨어로만 20년 이상 서비스해 왔습니다.

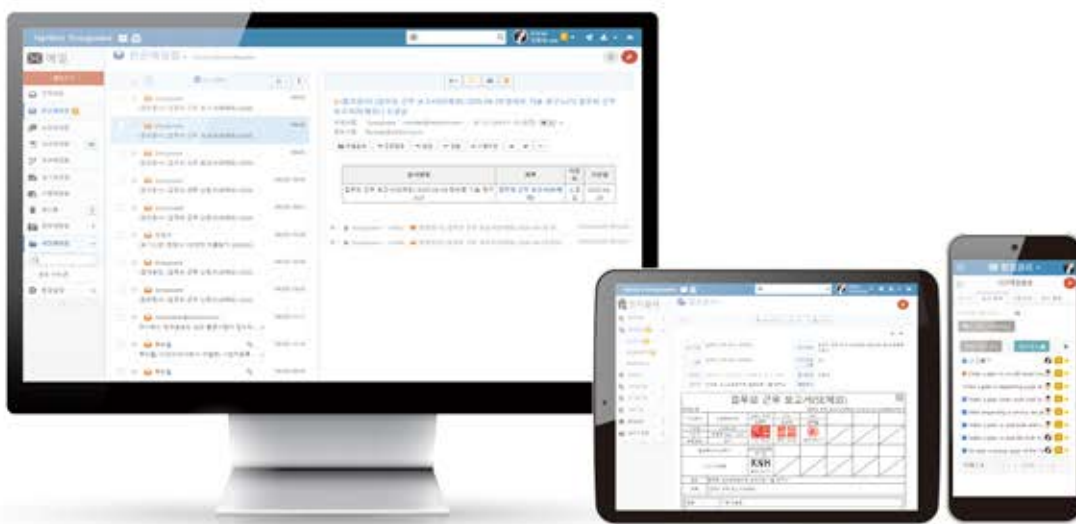


25만 이상 글로벌 유저



2만여 이상 고객사

모바일 앱과 PC 웹 동일한 구성



모든 구성과 기능 동일 제공

다양한 모바일 앱

안드로이드폰 / 아이폰 / 아이패드 / 안드로이드 태블릿 지원

 모바일 알림으로 신속한 확인



메일

빠른 접근
메일 전용 앱



그룹웨어

모든 메뉴가 PC 웹과
동일하게 제공



메신저

PC 메신저와
모바일톡으로 연결



HR

GPS, Wifi, Beacon을
이용한 출퇴근 체크와
휴가 신청



클라우드 디스크

파일 업로드와
다운로드
직원과 공유



CRM

고객 관리
기본 무료 제공

합리적인 가격으로 다양한 메뉴 제공 (각 업체별 커스터마이징 가능)

약 25개의 메뉴와 수많은 기능

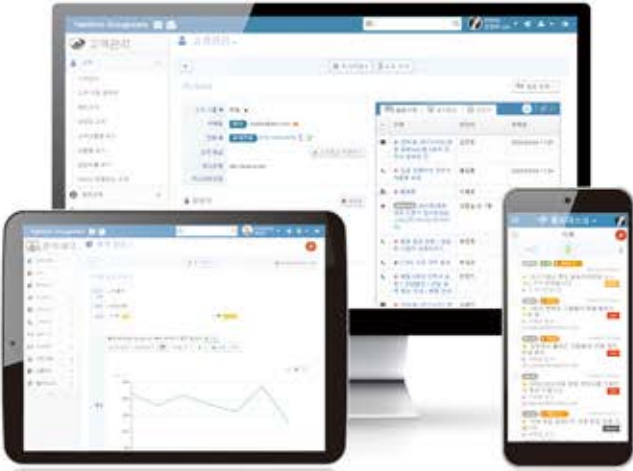
메일 / 메신저 / 전자결재 / 게시판 / 주소록 / 일정 / CloudDisk / 업무 / 프로젝트 / 공용설비 / 회람판 / ToDo / 근태관리 / 휴가관리 / 조직관리 / 설문조사 / 문서관리 / 비용보고 / 자산관리 / 협업관리 / 쪽지 / SMS / FAX / 차량관리 / 메뉴빌더

공용 서버 내 SaaS형 (1유저당)				단독 서버 내 SaaS형	구축형
▪ 그룹웨어	메일, DB 등 용량	10GB	3,500원/월	별도 문의	별도 문의
	CloudDisk 용량	10GB			
▪ 메일	메일, DB 등 용량	5GB	1,000원/월		

기능 추가 / 기존 소프트웨어와 연동 지원

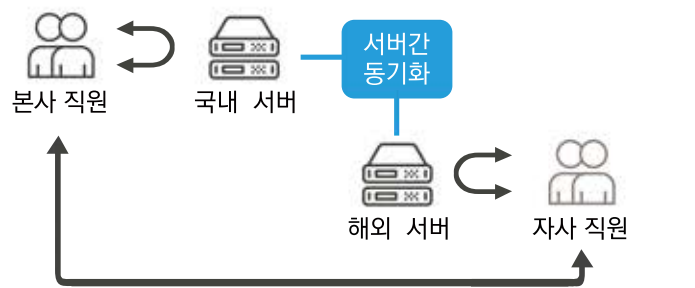
CRM 기본 무료 제공

고객관리 / 활동 / 상품관리를 유저별 다양한 권한을 부여하여 사용 가능



글로벌 그룹웨어

- 해외 지점, 계열사가 있는 회사 형태에 최적화된 그룹웨어
- 다국어 개인별 설정 (한국어, 중국어(간체, 번체), 영어, 일어, 스페인어, 베트남어, 인도네시아어)
- 미국, 일본, 한국, 중국, 베트남에 서버 구성으로 항상 빠른 그룹웨어 접속 가능

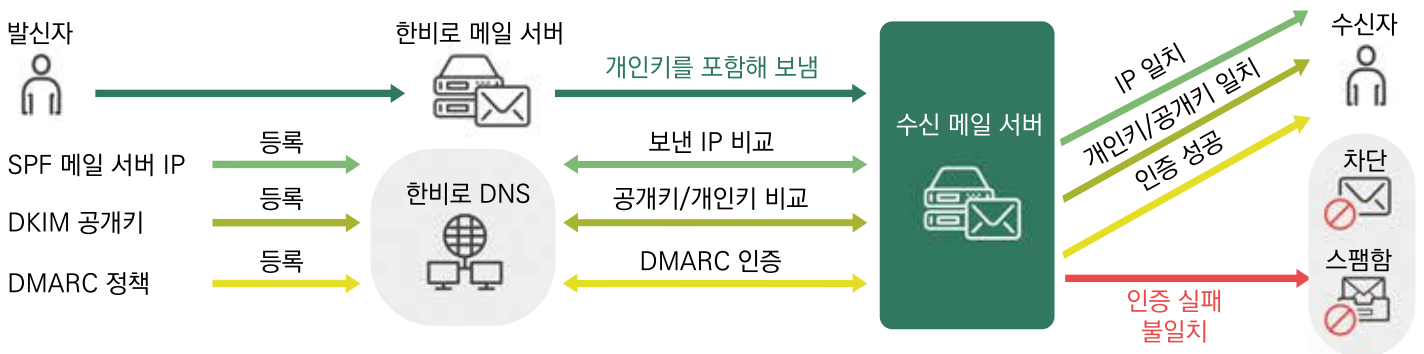


메일

차원이 다른 기업용 메일 서비스

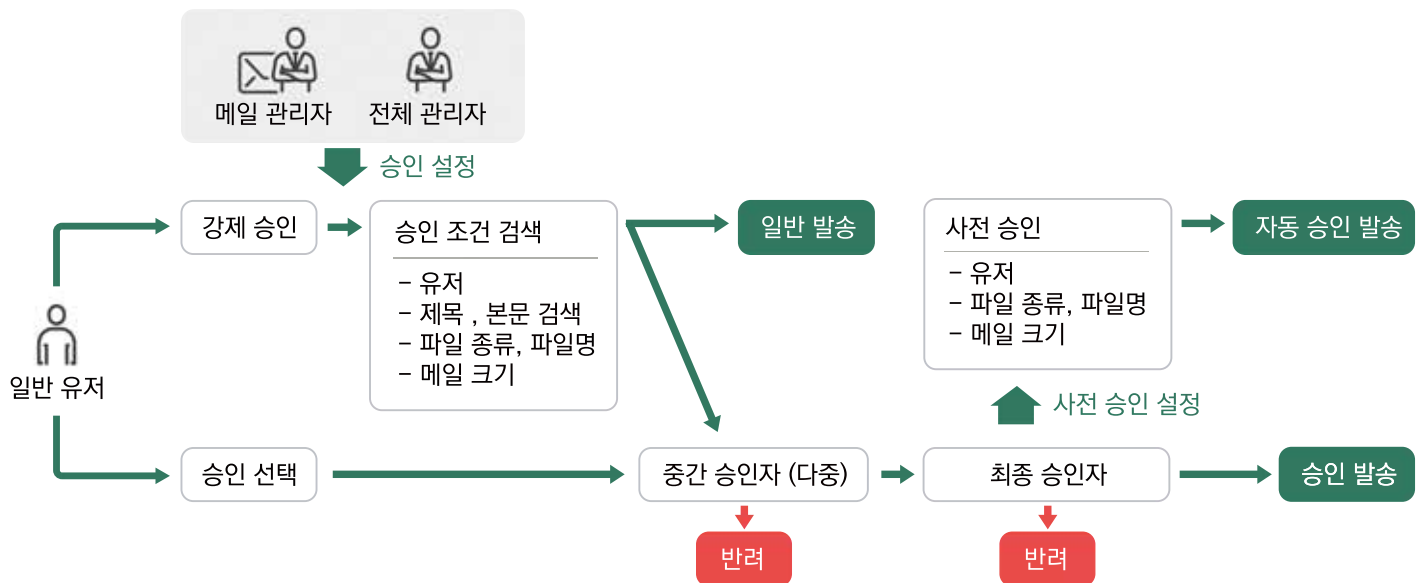
강력한 이메일 보안성 기능 제공

메일 전송 전 구간 암호화(SSL, TLS) 지원으로 정보 유출 방지 강화
SPF / DKIM / DMARC 지원으로 도메인 사칭 메일 방지 강화
메일 서버 액세스 탐지 강화 - 이상한 접근을 탐지하여 자동 차단



승인 메일 시스템

중간 승인 → 최종 승인을 거쳐 외부로 발송
상세한 승인 조건 설정으로 불필요한 승인을 최소화
특정 조건을 설정하면 사전 승인으로 변환되어 정보 유출 방지 가능
협업을 위해 사용자는 보낸 메일에 대해 승인 요청 가능



바이러스 및 악성 코드 차단

2개의 상용 바이러스 엔진과 자체 엔진으로 바이러스나 트로이목마를 차단
실행 가능한 파일이나 압축 파일, 코드 삽입된 오피스 파일에 대한 필터링 강화
메일 본문에 포함된 악성 URL 필터링



보안 메일

SEED-128 / SHA-512 의 암호화된 메일 발송
 내부 외부 메일에 대한 메일 회수 가능
 등록된 패스워드에 대한 힌트 추가로 보안 강화



Outlook 등

POP3 / **IMAP 지원**

스팸 메일 차단

- RBL, SPF, DKIM 기본 적용, 회사별 유저별 학습 방식으로 95% 차단
- 스팸 관리자가 스팸 패턴 필터링, 특정 파일, 특정 도메인 등 차단 가능

메일함 공유

- 선택한 메일함을 선택한 사용자에게 공유 설정
- 공유자는 읽기 / 공유 / 답장 / 전달 권한 설정 가능
- 퇴사자의 메일함 공유

CRM(고객관리) 연동

직원들과 고객 사이 송·수신한 메일을 CRM의 고객별 활동 이력에 저장

Re: 이메일 업로드 샘플	양광승
이웃록 설정 방법 문의	박호원
Re: RE: RE: 그룹웨어 사용 중 문의사항	이상지
안녕하세요	박호원
대표 도메인 외의 도메인을 선택할 수 없다고 함 - 특이사항 없다고 안내	이상지
Re: FW: 원부 된 메일 열기 오류 관련 내용	박호원
Re: RE: 그룹웨어 사용 중 문의사항	이상지

CRM의 고객별 활동 목록

대량 메일 발송 기본 지원



- 한 번에 보낼 수 있는 메일 주소가 100개 이상일 때 지원
- 여러 대의 서버에서 분산해 메일 발송
- 부정확한 메일 주소와 수신 거부 상태와 발송 결과를 실시간으로 표시

승인 - 실행

온라인으로 신청 / 합의 / 허락의 공식 절차 제공

01 전자결재

회사의 공식적인 절차를 전자결재로 진행
안건을 만들고 업무의 순서대로 결재선을 배치
언제 어디서든지 신속하게 합의 승인 실행으로 완결

■ 내부 결재 / 협조 결재

업무 추진, 구매, 의사 결정, 의견, 보고, 동의, 합의 등의 안건을 만들어 상사의 허락을 받는 승인 시스템
상사의 승인을 받은 후 업무적 절차가 더 필요할 때는 협조 결재를 통해서 진행

구분	내부 결재	협조 결재
정의	결재 승인 후 바로 완결되는 결재 마지막 결재선의 사용자가 결재 승인 시 완결	결재 승인된 안건을 받아 [수신 부서]로 넘겨 실행해야 하는 경우 마지막 사용자는 결재 방법을 [수신 부서]로 진행
절차	기안 → 합의 → 승인 → 완결	기안 → 합의 → 승인 → (수신 부서) 실행 → 완결
사용	마지막 결재선의 사용자가 승인하면 완결되는 보고서, 동의서, 의견서 등 사용	승인 완료된 건에 대해서 업무적 추가 실행 (금액 지급, 구매 실행, 청구 수정, 다양한 확인)이 필요할 때

■ 결재선

구분	자유 결재선	고정 결재선
결재선 생성 방법	기안자가 결재 문서 작성 시 결재선 생성	관리자가 양식폼에 결재선 고정 생성 기안자는 결재선을 수정 / 생성 불가
관리자 양식에서 선택	(결재선 / 참조자 / 열람자) 생성 / 수정 가능	(결재선 / 참조자 / 열람자) 생성 / 수정 불가 설정 결재자 삭제 금지 설정
필요 요소		조직도에서 부서장과 접수 담당자 선택 기안 부서의 부서장 / 상위 부서 부서장 / 상위 부서 접수 담당자 / 상위 부서 전체를 선택
장점		해당 결재 건에 대해서 결재선을 누구로 할 것인지를 확실히 제시

■ 합의 부서

개인이나 부서를 선택 가능

- 합의 부서 (필수) : 의견이 필수적으로 반영되어야 할 경우, [반려]했을 때 반려 처리되어 결재가 중단
- 합의 부서 (선택) : 의견이 크게 반영될 필요가 없을 때, [반려]하더라도 결재는 다음 결재선으로 진행
- 순차 합의 : 기안자가 정해놓은 순서대로 결재가 진행
- 병렬 합의 : 결재선 순서에 상관없이 동시에 결재 문서 도착



수신 부서

결재 유형에서 [협조결재] → 결재선 → 결재 방법에 [수신 부서] 선택 가능
 최상위 사용자의 승인 후 진행할 업무가 있을 경우 [수신 부서]로 선택해 사용
 승인된 결재 문서를 [수신 부서]에서는 승인 / 반려 등 권한이 없고 실행 후 결재 완결
 팀원 → 팀장 → 이사 →

대표
결재 승인

 →

재무팀
결재 실행

 → 총무팀

수신 부서 (개인이나 부서를 선택 가능)

결재자의 권한

결재선 변경 / 문서 변경 / 참조자, 열람권자 변경

결재 양식

HTML 양식

EXCEL 양식 : 쓰기/ 수정 화면
 - 수식 계산과 코멘트 입력

EXCEL 양식 : 읽기 화면

결재 알림, 승인



결재할 순서가 오면 모바일 / 웹 / 메일 로 알림

승인 - 실행

온라인으로 신청 / 합의 / 허락의 공식 절차 제공

02 근태관리

주 52시간 시행 기준으로 유연하게 대응할 수 있는 다양한 형태의 근로제를 지원



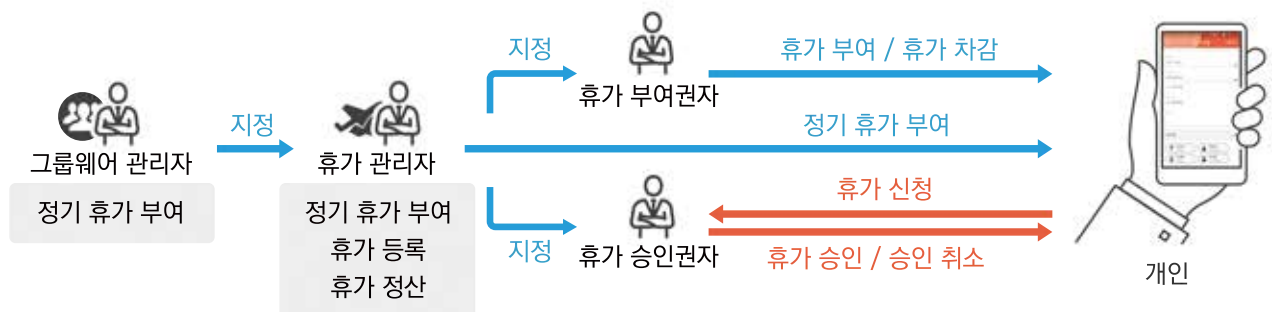
5가지 근로제 지원

- 고정출퇴근제**
한 주당 최대 40시간을 고정된 시간대를 설정해 매일 해당 시간에 근무하는 방식 (최대 12시간 초과 근무 가능)
- 시차출퇴근제**
1일의 소정 근로 시간을 준수하면서 출.퇴근 시간을 조정하는 근로제
- 자율출퇴근제**
1일의 소정 근로 시간을 준수하면서 출근 시간만 근로자의 재량에 맡기는 근로제
- 탄력근로제**
어떤 근로일, 어떤 주의 근로 시간을 연장시키는 대신에 다른 근로일, 다른 주의 근로 시간을 단축시킴으로써, 일정 기간의 평균 근로 시간을 법정 근로 시간 내로 맞추는 근로제 (2주 / 3개월 이내의 단위 기간을 평균)
- 선택근로제**
1개월 이내의 단위로 정해진 총 근로 시간 범위 내에서 업무의 시작 및 종료 시각, 1일의 근로 시간을 근로자가 자율적으로 결정할 수 있는 근로제 (1주 40시간, 1일 8시간의 근로 시간 제한 없이 자신의 선택에 따라 자유롭게 근무 가능)



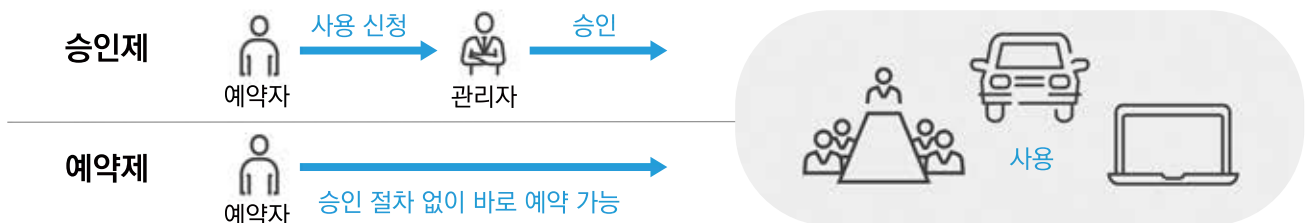
03 휴가관리

휴가 관리자가 설정한 기준에 따라 개인에게 휴가가 생성되고 개인은 부여받은 휴가를 신청하고 승인권자의 승인을 거쳐 사용



04 공용설비

구성원들이 공용으로 사용하는 설비를 등록, 승인제와 예약제로 사용 관리



05 비용보고

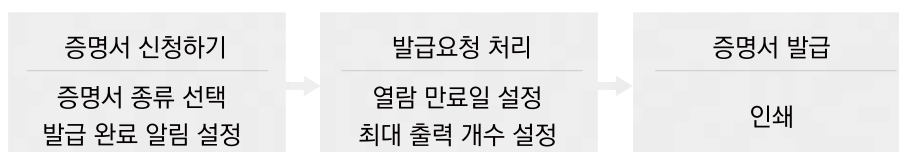
회사의 내/외부에서 발생하는 모든 비용에 대해 보고하고 기안, 결재, 공유, 열람, 분석할 수 있는 기능 제공



06 증명서 발급

재직증명서, 근로확인서 등 각종 증명서 서식 및 직원들의 증명서 발급 요청을 체계적으로 관리

관리자 : 증명서 양식 등록 | 사용자 : SMS/이메일로 발급 완료 알림 설정 가능



소통 솔루션

기업 전용 폐쇄형 커뮤니케이션 공간으로 업무 집중도 향상

07 메신저

제공되는 메신저

모든 PC / 모바일에서 사용 가능



고객 상담 채팅



주제별 상담자 지정

상담 가능 요일 / 시간 지정
상담 내용 CRM(고객관리) 저장 / 고객별 이력 저장

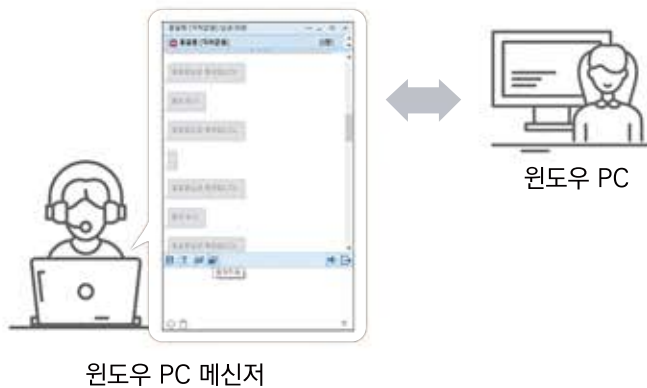


모바일 앱

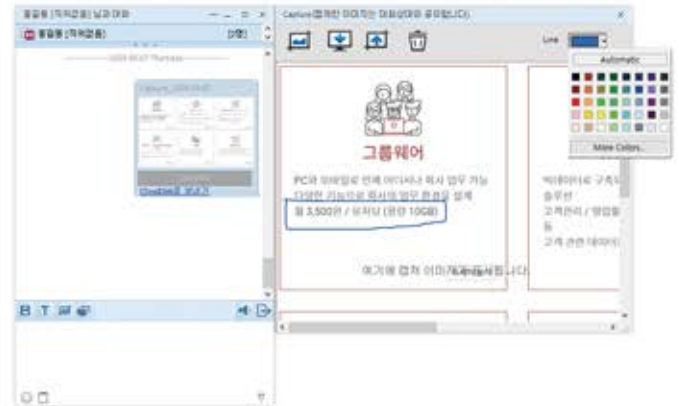




PC 원격 지원



스크린 캡처와 드로잉 공유



08 게시판

다양한 게시판 타입을 생성하고 폴더를 만들어 분류 가능

회사 게시판

<u>공지 게시판</u> 전 직원에게 공지	<u>자유 게시판</u> 전 직원이 자유로운 커뮤니케이션	<u>권한 게시판</u> 권한을 부여받은 특정 유저만 공유	<u>1:1 게시판</u> 관리자와 등록자만 작성 글을 볼 수 있는 게시판
---------------------------------------	---	--	---

내 게시판

원하는 유저와 공유

보안글 / 비밀번호

09 회람판

조직도 내 해당되는 대상을 선택 해 회사 내 공식적인 업무 전달과 동의서 제출, 각종 통지, 상벌 전달
수신 여부 확인 가능 | 알림 / 경고 기능



10 쪽지

단발적인 업무 소통을 위한 기능

- 메신저와 연동
- 파일 첨부하기
- 수발신자 및 내용으로 쪽지 검색 가능



소통 솔루션

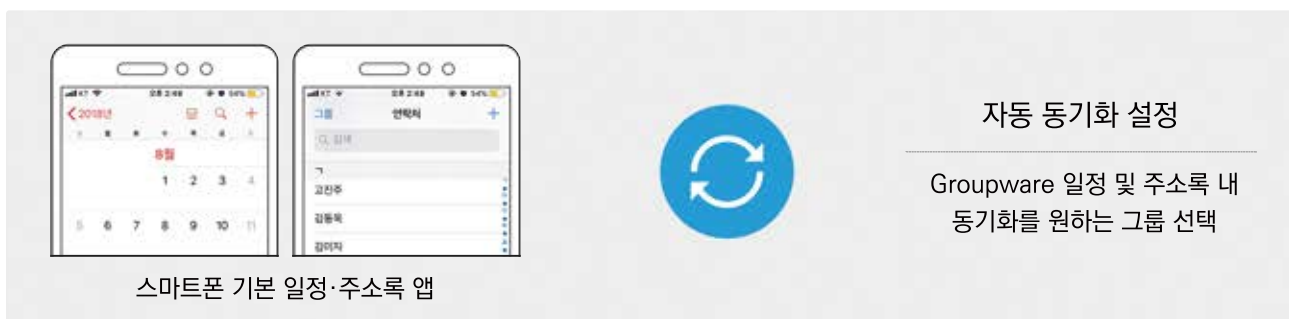
기업 전용 폐쇄형 커뮤니케이션 공간으로 업무 집중도 향상

12 일정 / 주소록

개인은 자신의 일정과 주소록을 체계적으로 관리하며, 원하는 구성원을 선택해 공유
회사 일정/주소록, 부서 일정 확인을 통해 개인 일정 및 업무 계획을 수립하는 데 참고

■ 일정/주소록 세부 기능

- 모바일 동기화 가능



일정

- 일정 폴더형/카테고리형 UI 선택 가능
- 원하는 타임존으로 일정 등록 가능
- 반복일정 등록 (매일/매주/매월/매년)

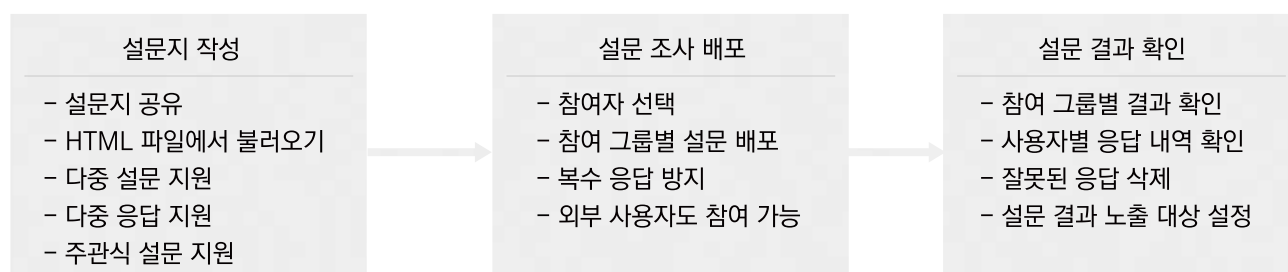
주소록

- 받은 메일에서 주소록 추가 가능
- 주소록 내보내기/가져오기
- Mac, Outlook 주소록 동기화 가능

11 설문조사



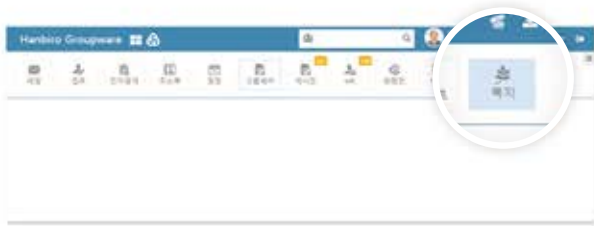
기업 내/외부에서 활용할 수 있는 웹 설문지 생성, 링크 제공





13 메뉴빌더

우리 회사만의 메뉴 만들기



그룹웨어 상단에 위치할 메뉴



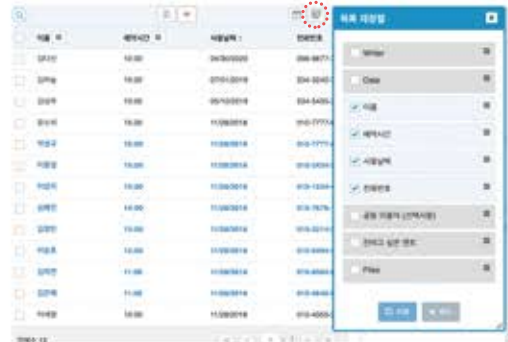
좌측 서브 메뉴 만들기

입력 폼 만들기



서비스 메뉴별 양식 생성

목록의 열(Columns) 관리



원하는 컬럼명을 선택하고 순서 조정

권한 설정



서비스 메뉴별/필드 타입별 부서나 유저에 읽기, 쓰기, 수정, 삭제 권한 부여

행 추가형 선택



양식 생성 시 우측으로 열(Columns)을 등록
쓰기 화면에서 원하는 만큼 아래로 행을 추가해서 쓰기

업무 - 협업

업무의 지시 / 기록 / 공유 / 확인을 통해 체계적인 수행

회사의 업무 효율을 위한 혁신의 도구



14 업무일지

날마다 각자의 업무 기록
연관된 직원과 공유를 통해서 업무 인식
업무 관련 코멘트

업무보고

특별한 업무에 대해서 정해진 직원에 업무보고

15 ToDo

보낸 ToDo

기간과 작업자를 지정해 간단한 업무 지시나 업무 할당

열람 획득 ToDo

열람자 지정을 통해 업무 공유

수신된 ToDo

지시받은 업무나 수신된 업무에 진행률 메모 결과물
표시 후 완료

나의 ToDo

스스로의 해야 할 업무 목록과 상황을 열람자 지정으로 공유

16 프로젝트

여러 직원이 협업으로 작업을 해야 할 경우
간단한 업무 분담은 프로젝트



17 협업관리

체계적인 협업툴을 제공

작업의 프로세스를 정하여 순서대로 작업을 하는 협업 관리

Scrum 방식

- 신제품 개발 등 프로젝트에 적합한 협업 방식
- 제품의 요구사항 → 개발해야 할 목록으로 재구성해 진행
- 실무자들로 팀(유닛)을 만들고 → 할 일들을 뽑아내고 → 이를 언제까지 하겠다 하여 작업을 하며 → 일정 주기를 정해서 반복

제품에 요구되는 목록



개발할 목록



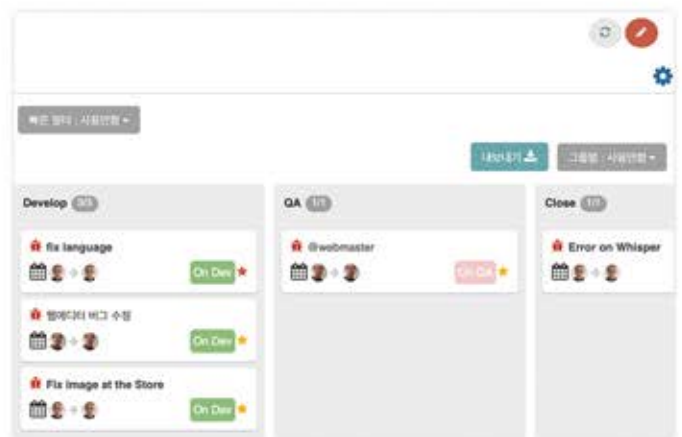
반복

일일 스크럼 회의

실행 가능 제품

Kanban 방식

- 업무 흐름의 시각화
- 모든 업무 투명하게 표시 / 전체 업무량 확인 / 어디서 병목이 있는지 확인하여 개선
- 진행중인 업무의 양을 제한하여 업무 효율이 개선되도록 유도
- 업무 흐름 측정 및 관리 : 한 항목을 완료하는데 평균 시간을 측정하고 줄일 수 있는 방안 찾기
- 칸반은 카드를 드래그 & 드롭하여 신속하게 이슈를 처리하는 데에 목적
- 열(List) 단위와 상태 표시로 세분화하여 워크플로 설계



18 CloudDisk

회사의 각종 공유문서를 CloudDisk에 저장해 항상 최신판으로 공유



- 파일 폴더 공유와 권한 설정
- 메모 / 이력 / 버전 관리 / 웹링크 / 손님 초대
- 알림 폴더 설정으로 폴더 내 모든 사항들에 대해서 알림 이력

- 메신저와 그룹웨어 모든 쓰기창에 첨부 가능
- 메신저와 그룹웨어 모든 읽기창에서 클라우드디스크로 옮겨 저장 가능



<http://hanbiro.com>

Tel. 1544-4755

Fax.02-6919-2050

한국본사 : 서울시 서초구 남부순환로 333길 9(서초동, 효천빌딩) 4,5층

미국지사 : 2570 N First street 2nd fl, San Jose, CA 95131

일본지사 : 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング 5階 KOTRA

베트남지사 : Lầu 3, tòa nhà Phúc Tấn Nguyên 400 Nguyễn Thị Thập, Phường Tân Quy, Quận 7, Tp Hồ Chí Minh

중국지사 : 深圳市南山区后海大道东路天利中央商务广场A座11楼1108G

One-Stop으로 이루어지는 통합 고객 관리 솔루션

HANBIRO CRM



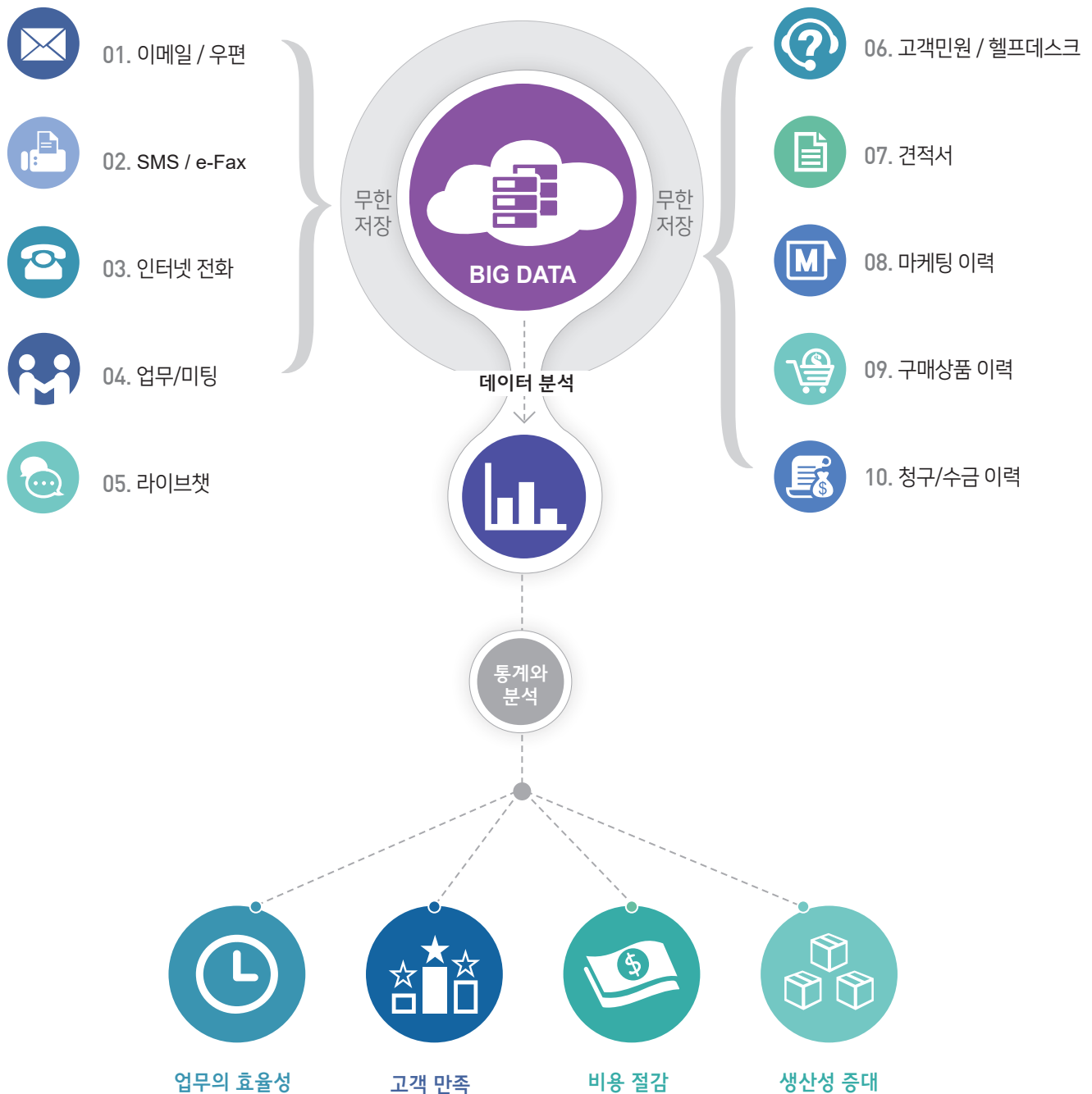
HANBIRO
<http://hanbiro.com>

HANBIRO CRM

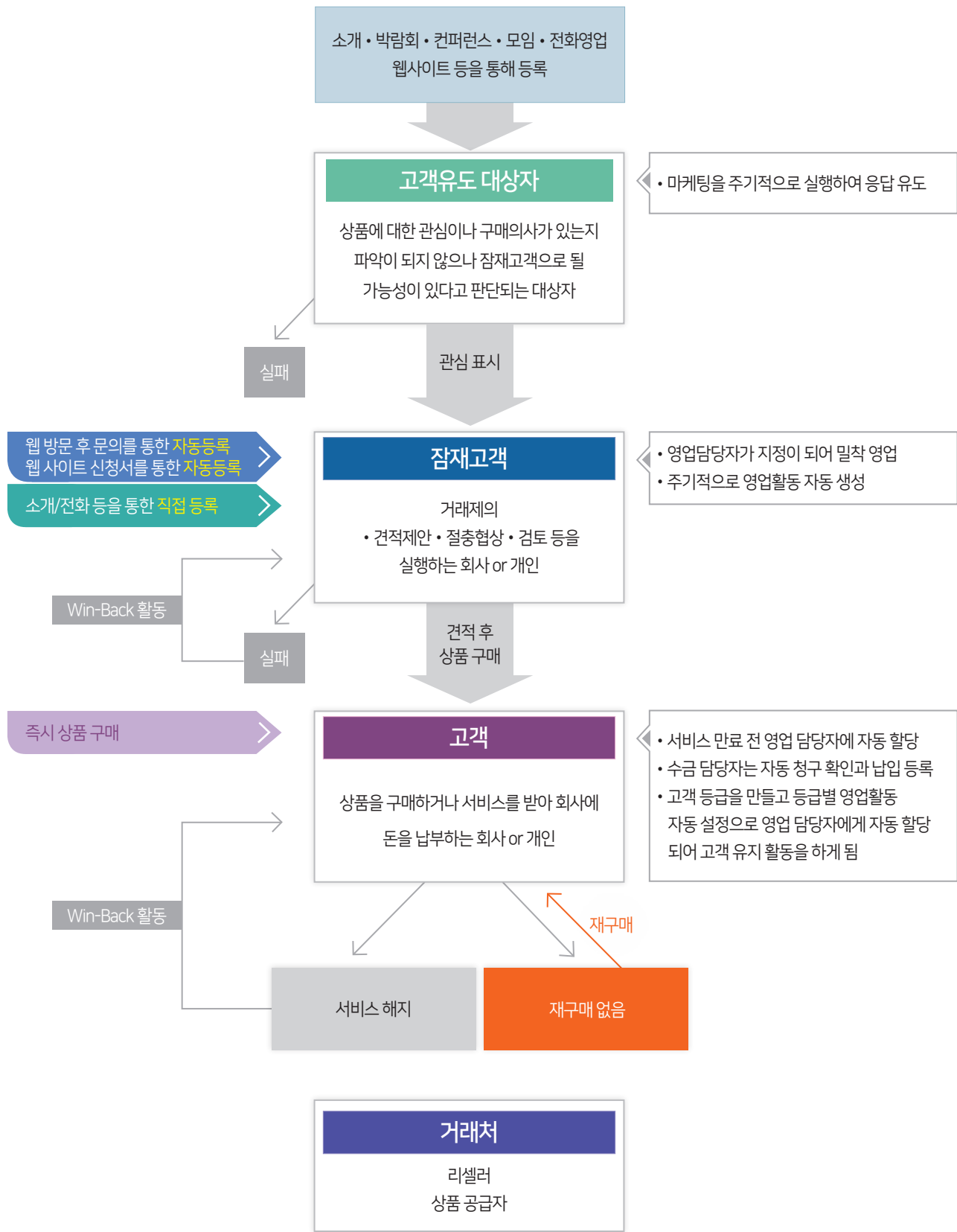
CRM이란? 고객관리 소프트웨어입니다.

체계적인 신규 고객 획득과 기존 고객 만족을 위해 한비로 CRM 도입을 제안합니다.

한비로 CRM은 고객과 관련된 모든 이력을 한비로 빅데이터에 무한 저장하여 다양한 분석과 통계를 제공합니다. 이를 통해 고객을 더 이해하고 더 나은 고객 만족 서비스를 제공하여 고객 로열티 강화를 통한 매출 상승에 도움을 드립니다.

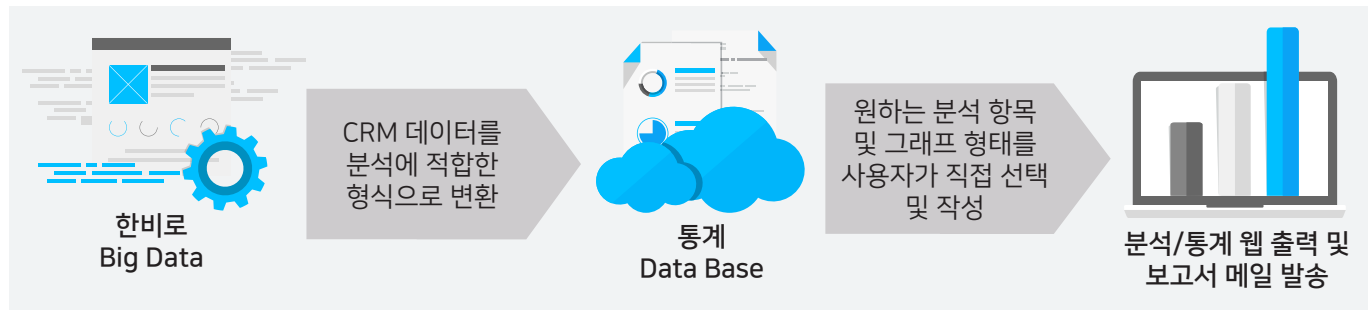
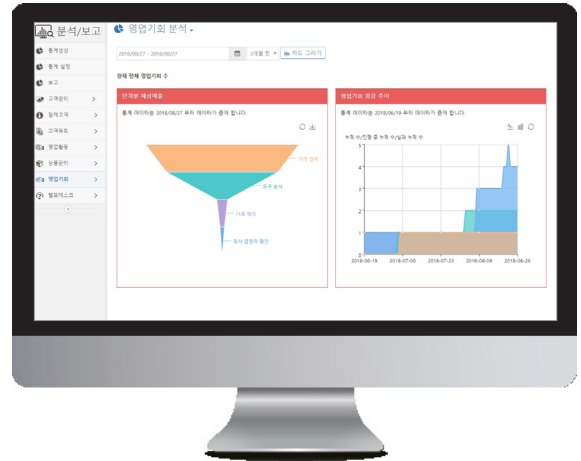


체계적인 고객관리



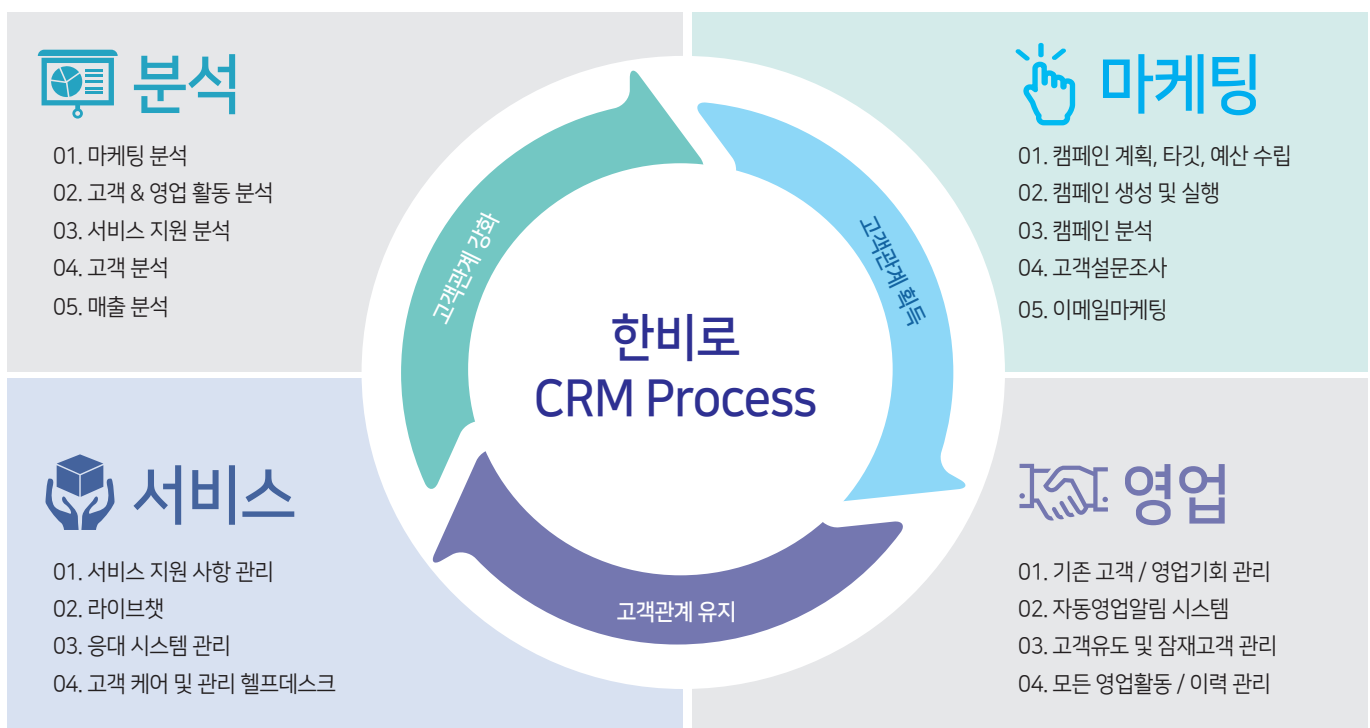
분석/보고

한비로 CRM 빅데이터에 저장된 모든 고객 관련 정보를 바탕으로 메뉴별 상세한 통계 분석 자료를 제공합니다.
 꺾은선, 원형, 막대형 등 다양한 형태의 그래프로 고객 상태, 매출 등 회사의 각종 현황을 한눈에 파악할 수 있습니다.
 일, 주, 월 주기로 이메일 보고서를 자동으로 발송할 수 있으며 사용자가 원하는 항목을 선택하여 통계 그래프를 직접 작성할 수 있습니다.



전주기적 고객관리

고객과의 관계 형성, 유지 강화 활동을 각 업무 분야에 따라 한비로 CRM 시스템 활용으로 One-Stop 솔루션을 경험할 수 있습니다.



02 영업

자동영업알림

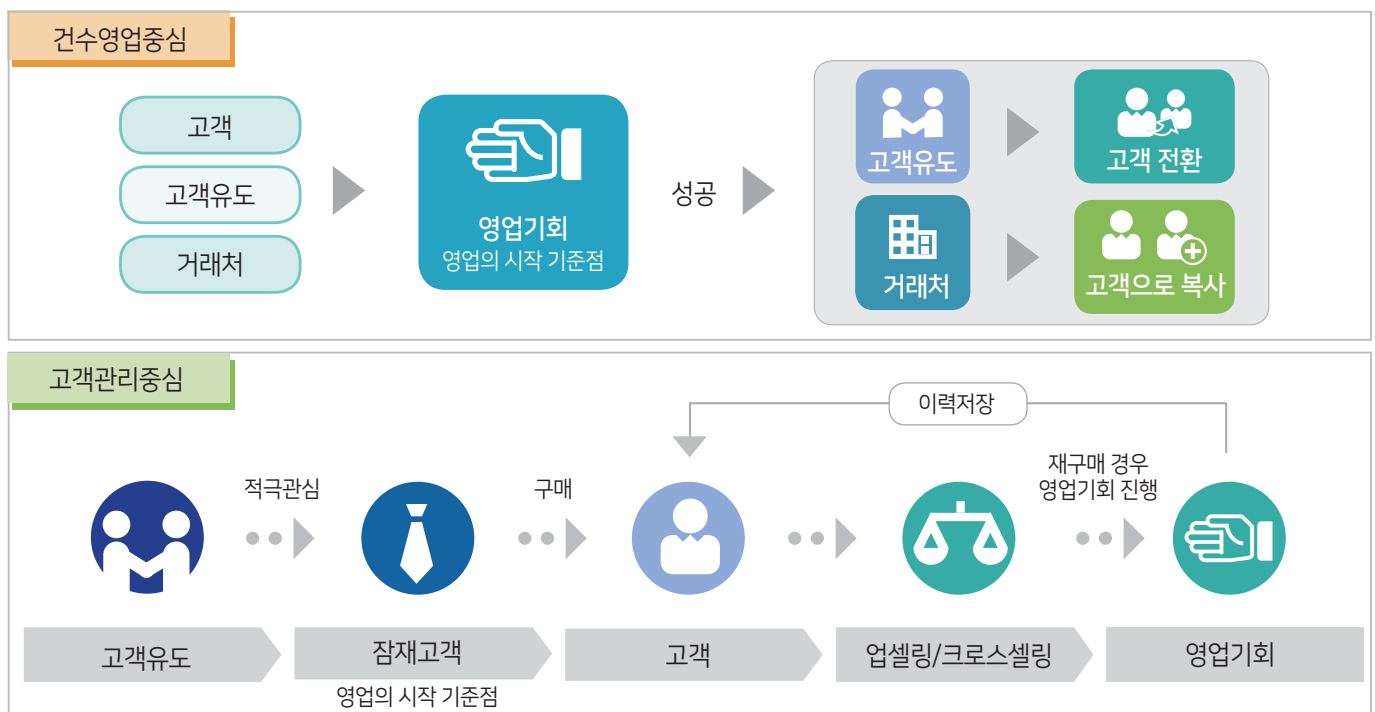
자동영업 알림을 설정할 경우 고객 담당자에게 자동으로 해야 할 영업활동 [업무]로 등록되며 알림을 보냅니다.

고객유도, 잠재고객	고객		실패 잠재고객, 해지 고객
▶ 신규 고객 확보 활동 잠재고객과 고객유도 대상자에 주기적 접촉을 설정하여 무관심으로 고객을 놓치지 않도록 합니다.	▶ 고객 유지활동 고객을 등급별로 영업활동 횟수를 정해 고객 관계 강화를 실현합니다.	▶ 서비스 종료 활동 기간별 서비스 상품이라면 서비스 종료일 이전 연장을 위한 활동이 자동 등록됩니다.	▶ Win-back 활동 고객화에 실패한 경우 다시 고객화를 위한 활동을 시작하게 합니다.
영업 미활동 최대 기간 설정	최소 영업활동 항목 설정	상품에 대한 서비스 기간 설정	재접촉일 설정
담당자에게 [해야할 영업활동] 자동 생성	미 달성시 담당자에게 [해야할 영업활동] 자동 생성	기간 도달 시 담당자에게 [해야할 영업활동] 자동 생성	접촉일 근접시 담당자에게 [해야할 영업활동] 자동 생성

영업기회

고객이 아닌 거래 건을 중심으로 신규 영업 건을 등록하여 진행 상황 및 활동이력을 관리합니다.

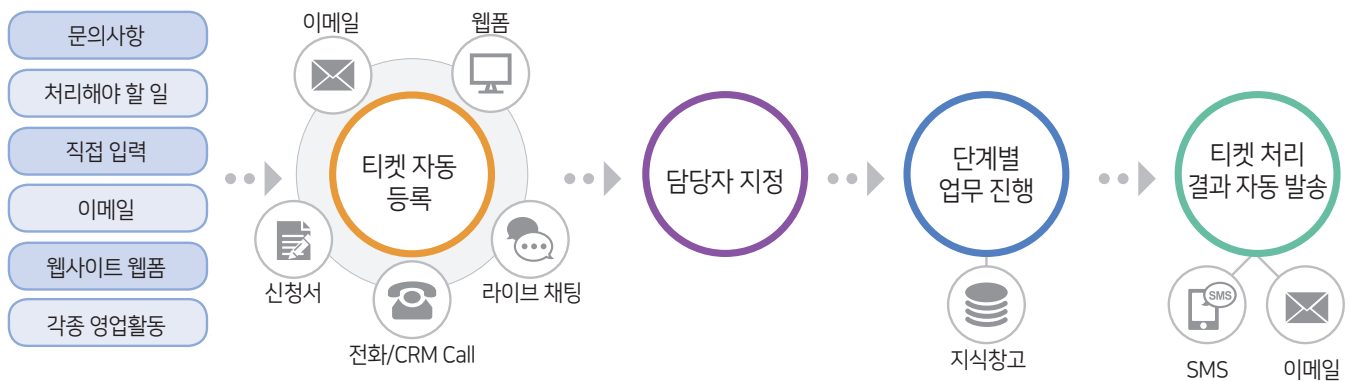
또한, 업셀링과 크로스셀링을 통해 기존 고객에 대한 추가 영업 건을 관리할 수 있습니다.



03 고객 지원 관리

헬프데스크

- **티켓** 고객 민원에 대해서 담당자가 할당되고, 해당 문제를 단계별로 해결하여 진행상황을 고객과 공유할 수 있습니다.
 - **지식창고** 신속한 고객 민원 처리를 위해 자주 발생하는 문제 및 고객 요청사항에 대한 정보 및 해결 방법을 기록하여 공유합니다.
 - **라이브 챗** 홈페이지를 통해 고객과 웹 채팅으로 상담할 수 있으며 고객별 활동이력으로 분류되어 저장됩니다.
- 또한, 티켓으로 담당자에게 업무 할당을 할 수 있습니다.

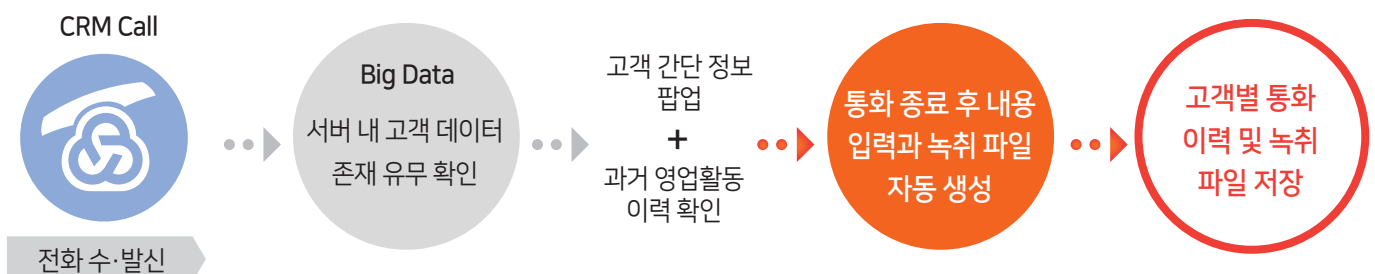


예약 발송 설정



한비로 CRM Call

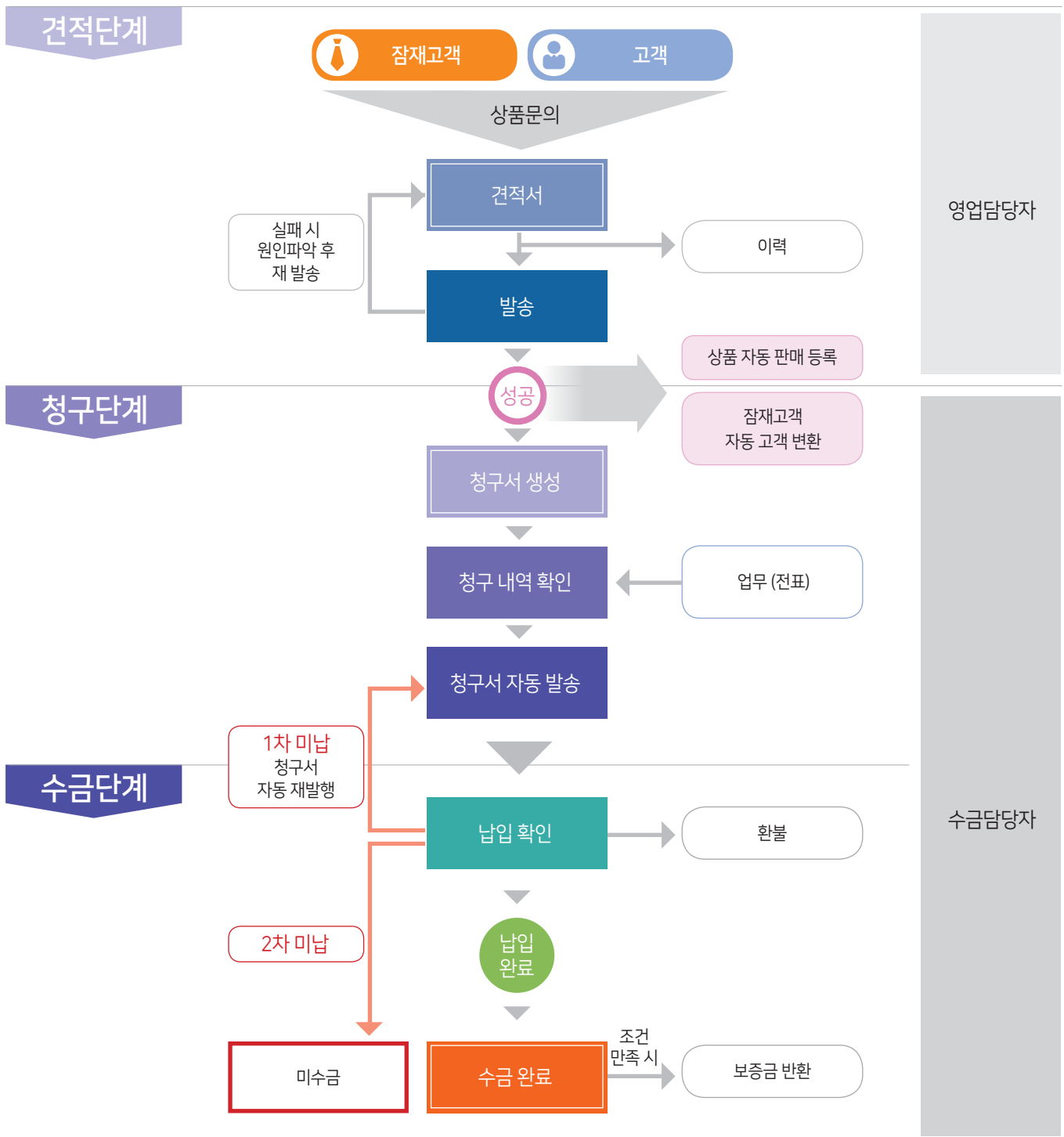
인터넷 전화를 통해 고객과 이루어진 모든 통화 이력을 저장 · 관리할 수 있습니다.
 통화 이력은 녹취 파일과 함께 고객별 영업활동 이력으로 자동 분류되어 저장됩니다.
 전화수 · 발신 시 고객 기본 정보 및 과거 영업활동 이력을 담당자의 PC 팝업 창에서 미리 확인하여 고객을 먼저 알아봐 고객 문의 및 요청 사항에 대한 한 발 앞선 응대를 할 수 있습니다.



04 판매관리

견적/청구/수금

고객 및 상품 정보를 바탕으로 견적서를 발송할 수 있습니다. 발송된 견적서를 기반으로 판매부터 청구, 수금까지 일원화된 관리가 가능합니다. 생성된 청구서는 담당자의 검토를 거쳐 자동으로 대기 상태로 변환되며 설정된 기한에 맞춰 자동 발송됩니다. 또한, 수금 내역 확인을 통한 미수금 관리가 가능해집니다.



05 마케팅

모바일 고객카드

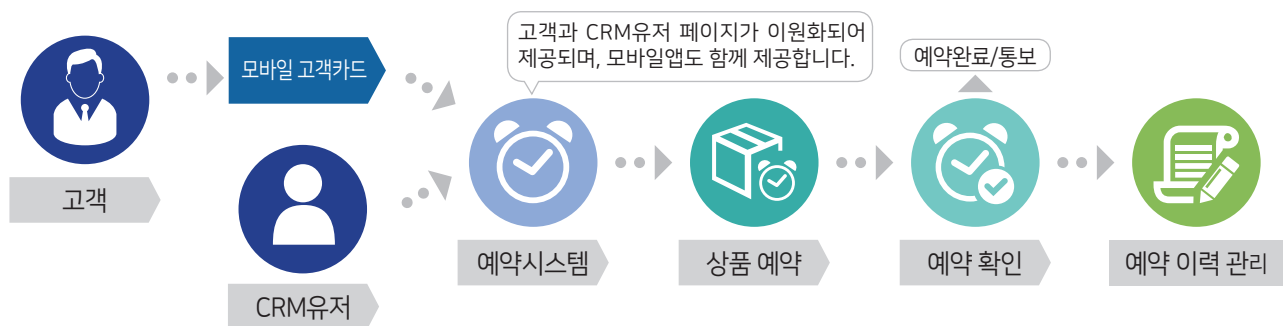
모바일 고객카드에 가입한 고객 정보를 통해 다양한 혜택 제공 안내 및 예약, 문의에 대한 상담을 신속하게 진행할 수 있는 플랫폼입니다. 시간과 장소에 구애 받지 않는 신속한 고객 커뮤니케이션으로 고객 로열티를 높일 수 있습니다.



예약시스템

일반예약, 회차예약, 시간단위 예약 등으로 고객을 관리할 수 있습니다.

모바일 고객카드와 연동 시스템을 제공하며, 멤버십 현황과 혜택을 관리할 수 있습니다.



대량메일발송

고객별, 상품별, 고객등급별 타겟을 선정하여 대량메일을 발송할 수 있습니다.

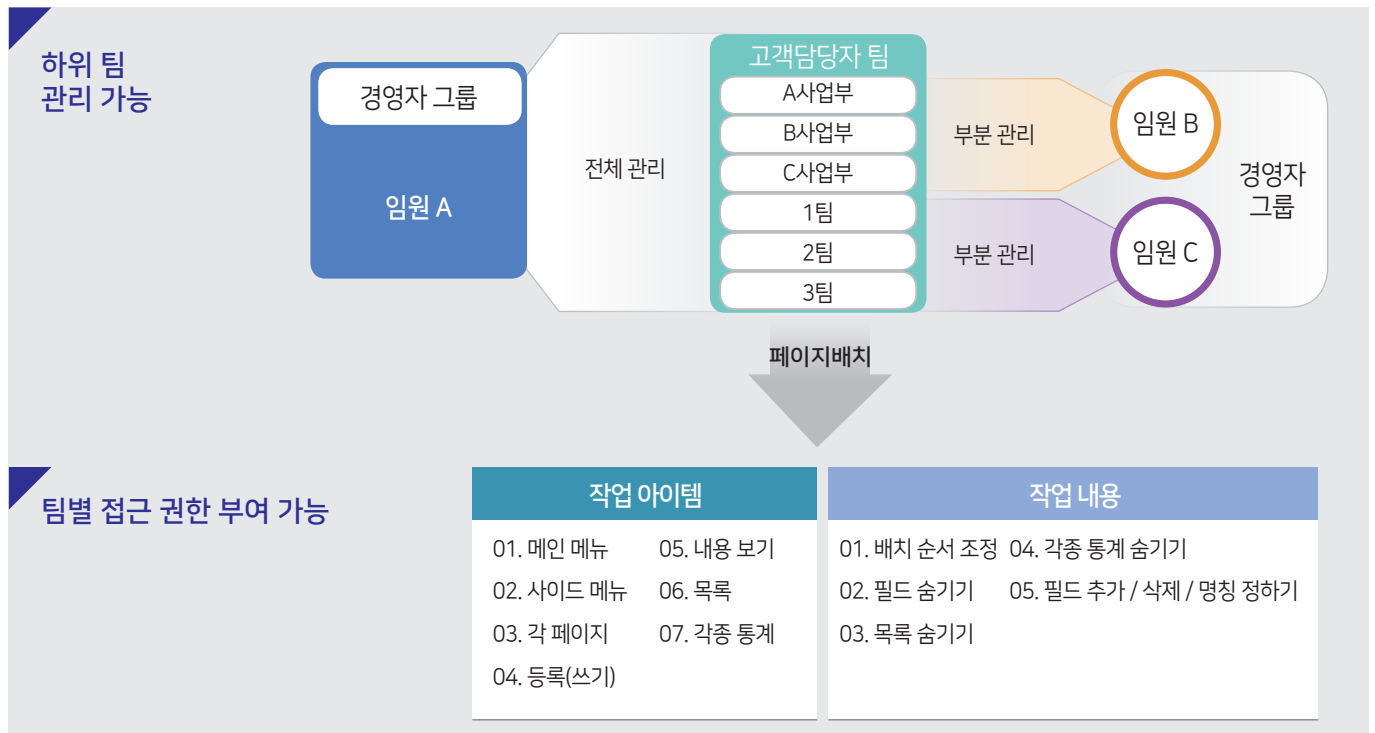
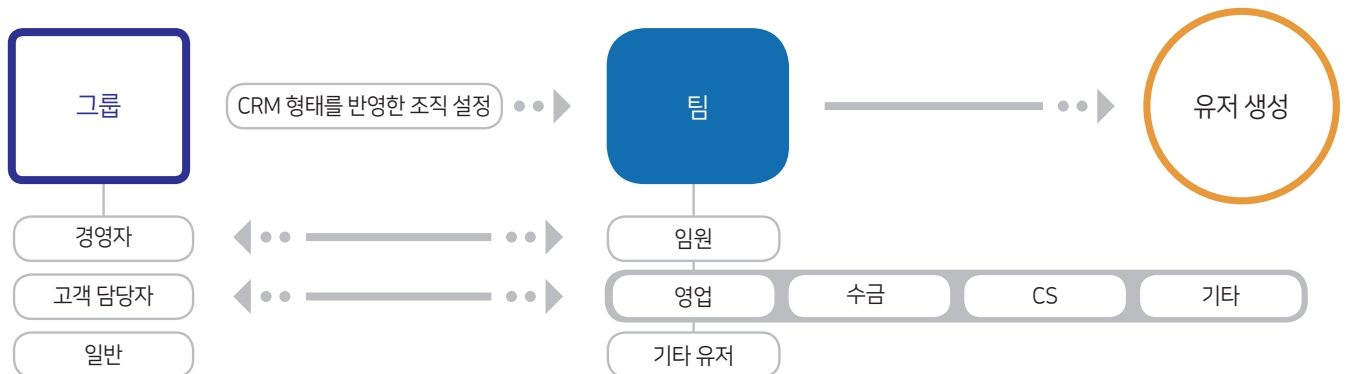
발송된 결과에 대해 Open률, 수신률 시간대별, 일자별, CPA 등 통계 자료를 제공합니다.



06 설정

CRM 유저 권한

사용자의 업무에 따라 그룹을 나누고 팀을 생성합니다. 경영자 그룹에 속한 팀은 고객 담당자 및 일반 그룹에 속한 팀을 관리합니다. 팀 별로 메뉴 출력 내용과 사용 권한을 다르게 설정할 수 있습니다.

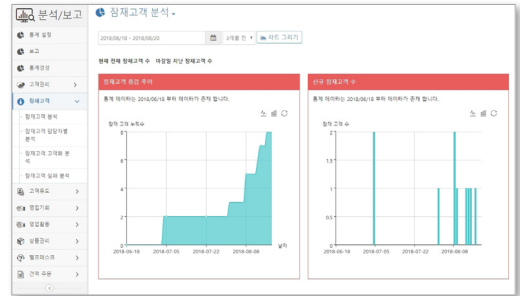


고객 데이터 이전과 동기화



01 분석/보고(Analysis/Report)

한비로 빅데이터에 저장된 고객 관련 정보를 분석에 적합한 형식으로 변환하여 막대형, 원형, 꺾은선 등 다양한 형태로 사용자가 원하는 통계 그래프를 직접 생성할 수 있습니다. 또한, 생성된 통계 그래프를 일, 주, 월 주기로 메일 보고서로 자동 발송할 수 있습니다.



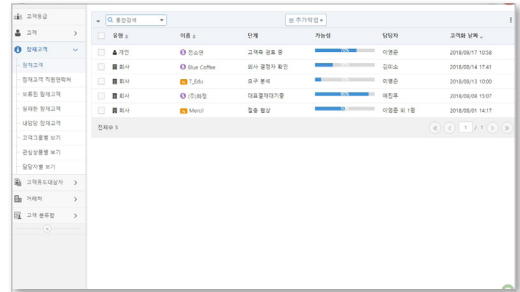
02 고객유도 (Leads)

고객 유입의 시작 단계로 고객으로 유도할 대상자를 등록하고 세분화된 상태 별 관리를 통해 고객 전환 가능성을 높입니다. 주기적 마케팅 활동으로 상품에 대한 관심 및 응답을 유도하고 유도 경로 별 진행 결과를 확인하여 차후에 이루어질 효과적인 마케팅 방향을 모색할 수 있습니다.



03 잠재고객 (Potential)

상품에 대한 관심을 표시한 고객유도 대상자와 직접적인 문의 및 구매 의사를 표현한 개인이나 회사를 등록하고 관리합니다. 담당자의 밀착 영업과 가능성 및 단계 별 분류 관리로 고객화 성공 가능성을 높입니다.



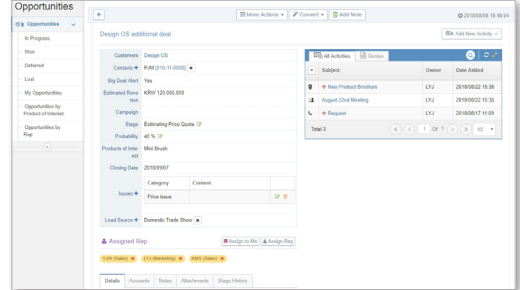
04 고객 (Customer)

실제로 매출을 일으키는 개인이나 회사를 등록하여 관리합니다. 고객과 담당자 사이에 이루어진 모든 활동 이력 및 판매 상품, 청구, 수금과 관련된 모든 정보가 한비로 빅데이터에 무한으로 저장됩니다. 원하는 항목별 설정에 따라 고객의 등급을 나누어 등급에 따른 주기적 영업활동을 담당자에게 자동 할당할 수 있습니다.



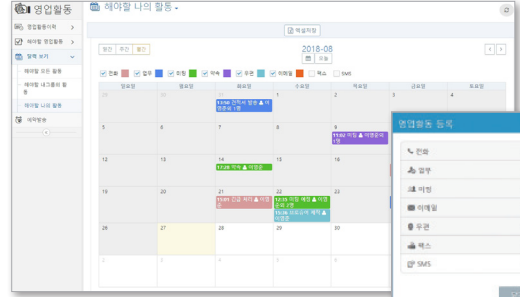
05 영업기회 (Opportunity)

고객이 아닌 영업 건 중심의 등록과 관리가 가능합니다. 거래 상세 내용 및 활동 이력을 통해 거래 진행 추이를 편리하게 관리할 수 있습니다. 또한, 기존 고객에 대한 추가 영업 건을 별도로 등록하여 관리할 수 있습니다.



06 영업활동 (Activity)

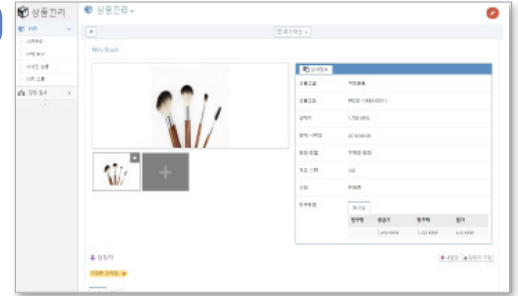
이메일, 전화, SMS, 라이브챗, 헬프데스크 티켓 등 고객과 담당자간의 모든 활동 이력이 고객별로 분류되어 저장됩니다. 또한, 고객과의 미팅 약속이나 이메일 예약 발송 등을 해야 할 활동으로 미리 등록하여 관리할 수 있습니다.



07

상품관리 (Products)

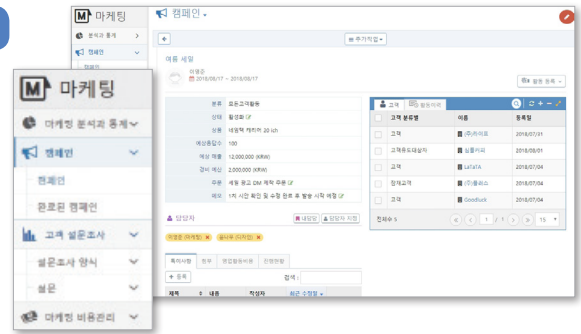
판매중인 모든 상품 데이터를 등록할 수 있습니다.
상품별 수량 및 가격 정보, 판매 상태 및 상품별 경쟁업체 정보를 한 눈에 확인할 수 있어 용이한 상품 관리가 가능합니다.
또한, 판매 메뉴와 연동하여 상품의 재고 관리 및 고객별 모든 판매 기록을 저장하고 관리할 수 있습니다.



08

마케팅 (Marketing)

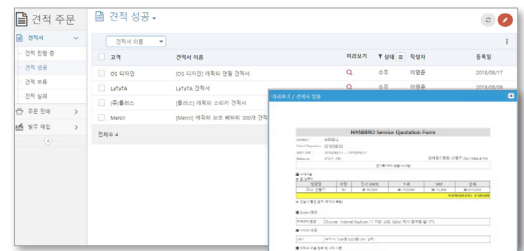
광고, 무역박람회 등 고객에게 펼친 다양한 대내외적인 캠페인 활동 내용을 저장하고 분석하여 전략화된 마케팅을 이어갈 수 있으며 특정 담당자에게 해야 할 활동 [업무]를 할당하여 효율적인 진행과 관리가 가능합니다.
이메일 마케팅과 고객 설문조사를 실시하여 고객 응답에 대한 통계 분석이 가능하며 마케팅 비용 관리를 통해 불필요한 비용을 최소화 합니다.



09

견적서 (Quotes)

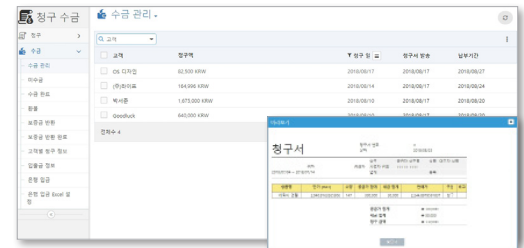
고객에게 발송되는 모든 견적서를 고객별 이력으로 저장, 관리할 수 있습니다. 견적 내용을 바탕으로 판매, 청구, 수금까지 일원화된 프로세스가 가능해집니다.



10

청구/수금 (Invoice/Bill Collection)

판매가 결정된 상품의 청구 및 수금 관리가 가능합니다.
설정에 따라 자동으로 청구서를 생성하고 발송할 수 있습니다. 수금 내역 확인을 통한 미수금, 환불 처리가 가능하며 고객별 청구 이력 및 입출금 이력 관리가 가능합니다.



11

페이지배치(Page Layout)

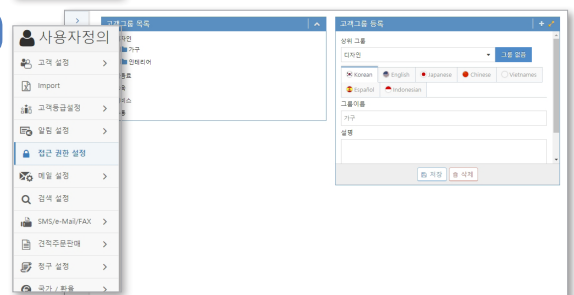
사용자 업무 특성에 따라 각 팀 별로 메뉴 레이아웃뿐만 아니라 필드 단위까지 상세하게 설정하고 출력할 수 있습니다.



12

사용자정의 (Customization)

고객등급 설정, 영업활동 알림, 견적, 판매, 청구, 수금 설정 등 효과적인 CRM 사용을 위한 다양한 내용을 설정할 수 있습니다.
또한, 설정을 통해 특정 웹 폼을 CRM과 연동 시킬 수 있습니다.





과거의 데이터는 미래에
유용하게 쓰일 정보를 포함하고 있습니다.

고객과 관계된 모든 데이터를 무한 저장



저장된 내용으로부터 학습



시간이 지남에 따라 고객들에 대해 더 많은 것을 알게 됨



축적된 지식으로 고객에게 더 양질의 서비스를 제공



고객들은 더 많은 혜택을 누림



고객은 그 업체에 더욱더 충성하게 됨



기업은 더 많은 수익을 창출

한비로 CRM Call

한비로 CRM Call은 최소의 부가 비용으로 고객과 나눈 모든 Call history를 관리할 수 있는 스마트한 Call Center Platform입니다.

전화를 통해 고객 전화번호 자동 수집 및 녹취, 전화 수·발신 과 동시에 고객의 정보를 한눈에 확인 가능한 한비로 CRM Call과 함께 고객을 먼저 알아보고 고객 응대에 만전을 기하는 빈틈없는 고객 만족 서비스를 제공할 수 있습니다!



한비로 CRM Call 특징점

고객을 미리 알아 본다!

전화 수·발신 시 담당자의 PC 또는 Mobile에서 고객 관련 정보 실시간 확인

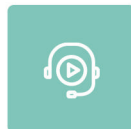


편리한 실시간 이력확인!

고객별 모든 통화 이력이 저장되어 CRM에서 실시간 확인 가능

고객의 소리를 놓치지 않는다!

통화 이력 저장 후 CRM에서 녹취 파일 확인 가능



불필요한 비용은 NO!

인터넷 전화 또는 스마트폰을 이용한다면 추가 비용 없이 사용 가능

한비로 CRM Call 스크린샷



PC 전화 수·발신 / 고객별 통화 이력 저장, 확인

한비로 Caller ID 스크린샷

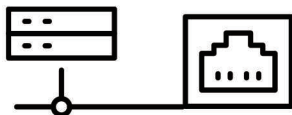


모바일 전화 수·발신 / 통화 이력 확인

한비로 CRM Call Setting

CRM Call 서버형

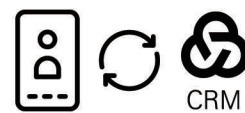
합리적인 가격, 최상의 선택!



- 소형 CRM Call 서버를 미러링 스위칭 허브와 연결
- 한 번의 초기 세팅으로 간편하게 콜센터 플랫폼 구축 가능
- 24/7 작동으로 부재중 전화 100% 관리 가능
- 가격 : CRM Call 서버 및 초기 출장 설치 비용 별도

CRM Caller ID

번거로운 연락처 저장은 Stop!



- 휴대폰에서도 고객을 먼저 알아본다!
- 연락처 저장 없이 CRM 고객 정보에 등록된 모든 전화번호 확인 가능
- CRM APP만 설치하면 고객 연락처 관리 끝!