



**RED CRM**

**Kurumsal Satış Temsilcisi**

**Eđitim Dökümanı**

# İçindekiler

1. Giriş Ekranı
2. Genel Görünüm
3. Dosyalar
4. Takvim
5. Firmalar
6. Randevular
7. Mobil Kullanım



# 1. Giriş Ekranı

- RedCRM sistemine giriş için kullanılacak linkler:

PC ve Tabletten Web Ara yüzü Giriş İçin : [www.vpro.com.tr](http://www.vpro.com.tr)

Mobil Aplikasyon İndirmek İçin : [redcrm.vodafone.com.tr/download](http://redcrm.vodafone.com.tr/download)

Mobil Ara yüz Giriş (Herhangi bir cihazdan) : [redcrm.vodafone.com.tr/mobile](http://redcrm.vodafone.com.tr/mobile)

[www.vpro.com.tr](http://www.vpro.com.tr) adresine giriş yaptıktan sonra **RedCRM** yönlendirmesine tıklayınız.



- Vpro portalına giriş yapıldıktan sonra sağ üst kısımda yer alan RedCRM simgesi tıklanarak RedCRM sayfasına giriş yapılır.



## 2. Genel Görünüm

- Üstte yer alan kırmızı menüde sol tarafta kullanıcı adı sağ tarafta ise sırasıyla yardım, kullanıcı liste görünümü ve sistemden çıkış yapmaya yarayan simgeler yer almaktadır.



Teklif Simgesi; Teklif oluşturmak için kullanılmaktadır. Kurumsal satış, takım lideri ve ofis müdürü profilindeki kullanıcılar bu araç yardımıyla tekliflerini hazırlayıp müşterilerine PDF formatında yollayabilirler.

**\*Teklif verme simgesinin kullanımı için randevular kısmına göz atınız.**



Yardım simgesi; Yardım için gerekli dokümanların yer aldığı simgedir.



Kullanıcı görüntüleme simgesi tıklandığında şifrenizi güncelleyebilirsiniz.



Çıkış tuşu; Sistemden çıkış yapmanızı sağlar.



Sol tarafta yer alan "Dosyalar", "Takvim", "Firmalar", "Randevular" modülleri kurumsal satış temsilcisi profilinin yetkisi dahilinde görüntüleyebildiği ve işlem yapabildiği alanlardır.



### 3. Dosyalar

- Dosyalar modulu KSK kullanıcıları için ortak dosya alanıdır.
  - Bu alana sadece ofis müdürü profilinde ki kullanıcılar ekleme yapabilmektedir. İhtiyacınız olan sözleşme, tarifeler, cihaz kampanyaları vb. bilgilendirme dokümanlarına buradan ulaşabilirsiniz.
  - İhtiyaç duyduğunuz an bu dosyalardan istediğinizi görüntüleyebilir veya indirebilirsiniz.

Dosya	Tür	İçerik
İŞ ORTAĞIM LOGO[1] 12.8 KB	JPEG	
K3770-kırmızı[1] 34.75 KB	JPG	
teknik_servis[1] 39.94 KB	JPG	

### 4. Takvim

- Takvim uygulaması günlük randevu adetlerinin görüntülediği alandır.



• Ofis müdürü veya takım lideri tarafından saha satış temsilcisine atanmış randevular ve saha satış temsilcisinin aldığı randevular işlendikçe takvim alanından takip edilebilir.

• Takvim uygulamasında görüntülenmek istenen güne basıldığında sağ tarafta randevuların hangi saatte, hangi firmayla, hangi ilçede bulunduğu görüntülenebilmektedir.

The screenshot shows the Deniz Yetkin application interface. The top bar is red with the logo and name 'Deniz Yetkin'. Below it, there's a navigation menu with 'Dosyalar', 'Takvim', 'Firmalar', and 'Randevular'. The main area displays a calendar for January 2013. The date '10' is highlighted, and a detailed view of appointments for that day is shown on the right. The appointments are as follows:

Time	Company	Location
08:00	Deniz Ticaret Ltd. Şti.	Deniz Hasanova Beşiktaş   İstanbul
08:30		
09:00		
09:30		
10:00		
10:30		
11:00		
11:30		
12:00	Ede Güzellik Merkezi	null null   null   null
12:30		
13:00		
13:30		
14:00		
14:30		
15:00		
15:30		
16:00		
16:30		

## 5. Firmalar

• Firmalar alanında sisteme eklediğiniz firmaları görüntüleyebilir veya takibini gerçekleştirebilirsiniz.

Firmalar sekmesi tıklandığında;

- Müşteri Adayları
- Görüşülen Adaylar
- Ziyaret Edilen Adaylar

sekmelerini göreceksiniz.



## a) Müşteri Adayları

### i. Yeni Adaylar

- Kaydını gerçekleştirdiğiniz ya da içeri aktarma yöntemiyle oluşturduğunuz yeni adayların takibini buradan yapabilirsiniz.
- Yeni Adaylar liste görünümü açıkken üstteki menüden yeni firma ekleyebilir, toplu data aktarımı yapabilirsiniz.

Deniz Yetkin

Müşteri Adayları

Yeni Adaylar

Atanmış Adaylar

Taahhüt Yaklaşan

Tüm Firmalar

Görüşülen Adaylar

Randevular

Ziyaret Edilen Adaylar

Tekrar Ziyaret

Olumsuz

Satış Beklemede

Satış İptal

Satış Tamamlandı

TARİHİ	MÜŞTERİ	KATEGORİ/İLÇE
22/01/2013 17:14	Sanal Market Gıda Dağıtım Ltd.Şti. Hacı Salih Göktürk	Gaziosmanpaşa

1  
Kayıt Bulundu

Powered by  
KIVA

### ➤ Sisteme Yeni Müşteri Adayı Ekleme

- Yeni adaylar liste görünümü açıkken üst kısımda yer alan menüde “Yeni Ekle” seçilir.



Deniz Yetkin

**Yeni Firma Ekle**

**Firma Bilgileri**

Şirket Ünvanı

Sektör Seçiniz

Telefon

Fax

Email

Data Sahibi (DM99001) Serikan Sağlımo

Yetkili Adı

Yetkili Soyadı

Ünvanı

Direkt Tel./Dahili

Cep Telefonu

Mevcut Müşteri Seçiniz

**Adres Bilgileri**

İli / İlçe Seçiniz / İl Seçiniz

Mahalle

Adres

Posta Kodu

**GSM Bilgileri**

Firma Ekle İptal

KATEGORİ İLÇE

Gaziosmanpaşa

1  
Kayıt Bulundu

Powered by  
KIVA

- Firma kartı oluşturulurken “Şirket Ünvanı” ve firma bilgileri altında yer alan “Telefon” alanları boş bırakılmaz.


### ➤ Sisteme Firma Datası Aktarma

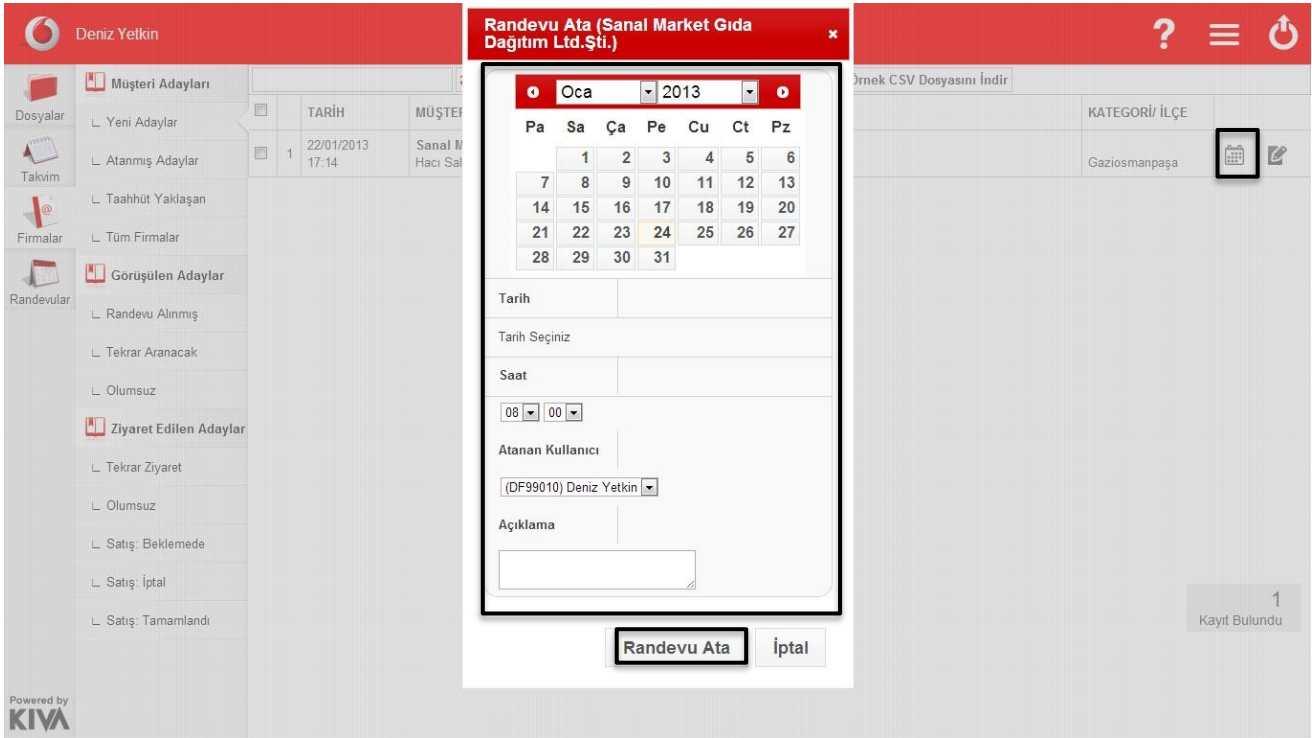
- İçeri aktarım yetkisi tele satış personeli ve ofis müdüründe bulunmaktadır.

### ➤ Randevu Oluşturma





- Kurumsal Satış Temsilcileri Yeni Adaylar alanında bulunan kendi oluşturdukları müşteri adaylarına randevu oluşturabilirler.
- Yeni adaylar liste görünümünde randevu oluşturulacak firma bulunduktan sonra sağ taraftaki “Randevu Ata” simgesi tıklanır. 
- “Randevu Ata” simgesi tıklandığında açılan ekrandan randevu tarihi ve randevu saati seçilerek “Randevu Ata” tuşu tıklanarak randevu oluşturulur.



The screenshot displays the 'Randevu Ata' (Appointment) form in the Deniz Yetkin CRM system. The form is titled 'Randevu Ata (Sanal Market Gıda Dağıtım Ltd.Şti.)'. It features a calendar for selecting a date in January 2013, with the 24th highlighted. Below the calendar, there are fields for 'Tarih', 'Tarih Seçiniz', 'Saat' (08:00), 'Atanan Kullanıcı' (Deniz Yetkin), and 'Açıklama'. The 'Randevu Ata' button is highlighted with a red box.

## ii. Atanmış Adaylar

- Atanmış adaylar alanı ofis müdürü veya takım lideri tarafından tele satış ataması yapılmış adayların görüldüğü alandır.
- Bu sekmede eğer size atanmış firmalar varsa bu firmaların takibini gerçekleştirebilirsiniz.

## iii. Taahhütü Yaklaşan



- Taahhüt Yaklaşan liste görünümü firma kartları doldurulurken taahhüt bitiş tarihi girilmiş firmalardan taahhüt bitiş yaklaşanların gösterildiği alandır.
- Bu sekmede kaydını yapmış olduğunuz firmalardan rakip operatörde sözleşmesi bitmek üzere olan firmalar yer almaktadır.
- Firma bilgilerini doldururken varsa taahhüt bitiş tarihini eklediğiniz takdirde bu alanda firmalarınızın başka operatördeki taahhüt bitiş tarihleri takip edebilirsiniz.

#### iv. Tüm Firmalar

- Tüm Firmalar liste görünümü kullanıcı tarafından sisteme girişi yapılmış tüm firmaların görüntülediği alandır.
- Bu sekmede sizin oluşturduğunuz ve size atanan firmaları tek sayfada görebilirsiniz.

Bu sayede rahatlıkla sayısal verilerle kendi değerlendirmenizi yapabilirsiniz.

- Açtığınız her sayfa için yenile, filtrele seçeneklerini üst kısımda sayfa başında göreceksiniz.



- Filtrele seçeneğiyle bir ay veya isteğe bağlı olarak belli tarihler arasında sizin adınıza atanmış ya da sizin oluşturduğunuz kaç firma kaydı girişi olduğunu görebilirsiniz.



Deniz Yetkin

Yenile Filtrele Toplu Görüşme Ata Yeni Ekle İçeri Aktar Örnek CSV Dosyasını İndir

Müşteri Adayları

Dosyalar

Takvim

Firmalar

Randevular

Aranan Adaylar

Ziyaret Edilen Adaylar

TARİH	MÜŞTERİ	FİRMA TİPİ / İLÇE
1 02/02/2013 12:26	Farmavizyon Ilac San. Tic. Ltd. Sti.	Üsküdar
2 02/02/2013 12:26		Beşiktaş
3 02/02/2013 12:26		Kadıköy
4 02/02/2013 11:00		Üsküdar
5 02/02/2013 11:00		Beşiktaş
6 02/02/2013 11:00		Kadıköy

6  
Kayıt Bulundu

Powered by  
KIVA

**Detaylı Firma Arama**

Kurumsal Sat. Tems. Takım 3 (DF99010) Deniz Yetkin

Tele Sat. Tems. Takım 3 (DT99002) Tülin Ayber

Oluşturulma Tarihi Son 30 Gün 08/01/2013 07/02/2013

Ara Temizle İptal

## b) Aranan Adaylar

• Bu sekmede üç farklı başlık yer almaktadır. Bu başlıklar sayesinde tele-satış ekibine gönderdiğiniz (web ara yüzü veya mobil uygulama üzerinden) firma listesinin sonuçlarını takip edebilirsiniz.

### i. Randevu Alınmış

• Bu sekmede arama sonucu randevu alınmış firmalarınız yer almaktadır.

### ii. Tekrar Aranacak

• Bu sekmede arama sonucu kesinleşmemiş firmaları tekrar aranmak üzere listelenmiş halde göreceksiniz.

### iii. Olumsuz



- Bu sekmede gönderdiğiniz arama listesindeki firmaların hangisiyle olumsuz görüşme gerçekleşmişse bunları listeleyebileceksiniz.

### **c) Ziyaret Edilen Adaylar**

- Bu sekmede yaptığınız ziyaretlerin sonuçları yer almaktadır.

#### **i. Tekrar Ziyaret**

- Bu sekmede ziyaretinizi sonuçlandırma aşamasında “Tekrar Ziyaret Edilecek” şeklinde sonuçlandığı firmalar yer almaktadır.

#### **ii. Olumsuz**

- Bu sekmede ziyaretinizi sonuçlandırma aşamasında “Olumsuz” şeklinde sonuçlandığı firmalar yer almaktadır.

#### **iii. Satış Gerçekleşti**

- Bu sekmede ziyaretinizi sonuçlandırma aşamasında “ Satış Gerçekleşti” şeklinde sonuçlandığı firmalar yer almaktadır.

## **6. Randevular**


- Randevular alanı kullanıcıların kendilerine atanmış randevuları ve sonuçlandırılmış randevularının bulunduğu alandır.

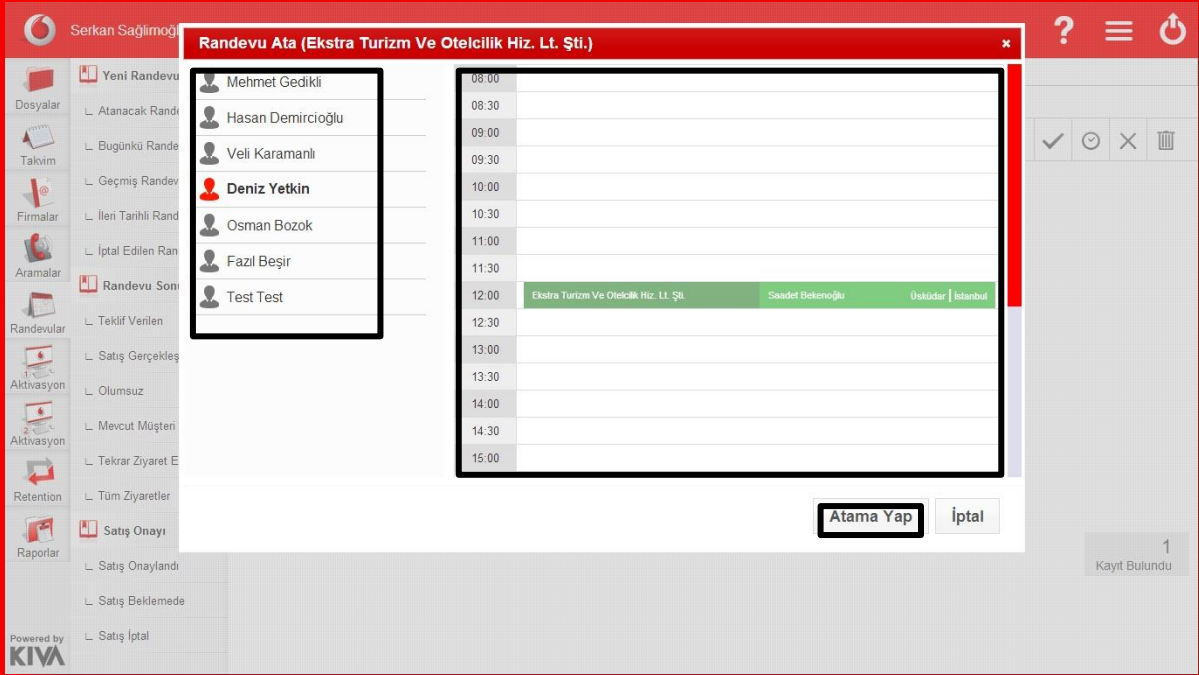
### **a) Yeni Randevular**



- Bu sekmede adınıza oluşturulmuş veya sizin oluşturduğunuz sonuçlandırılmayı bekleyen randevular yer almaktadır.

## Saha Satış Ekip Lideri

- Atanacak Randevular alanı ekip liderlerinin saha satış temsilcilerine randevu atadıkları alandır. Bu alanı sadece saha satış ekip liderleri ve ofis müdürü görüntüleyebilmektedir.
- Saha satış Personeline randevu atamak için, firmaların sağ tarafında yer alan “Randevu Ata” simgesi kullanılmaktadır. 
- Simge tıklandığında açılan ekranda, sol tarafta saha satış personelinin listesi sağ kısımda ise personellerin gün içindeki planlı randevularını gösteren takvimleri göreceksiniz.
- Randevu atanacak personelin takvimindeki uygunluk durumuna göre randevu atayabilirsiniz.



### i. Bugünkü Randevular

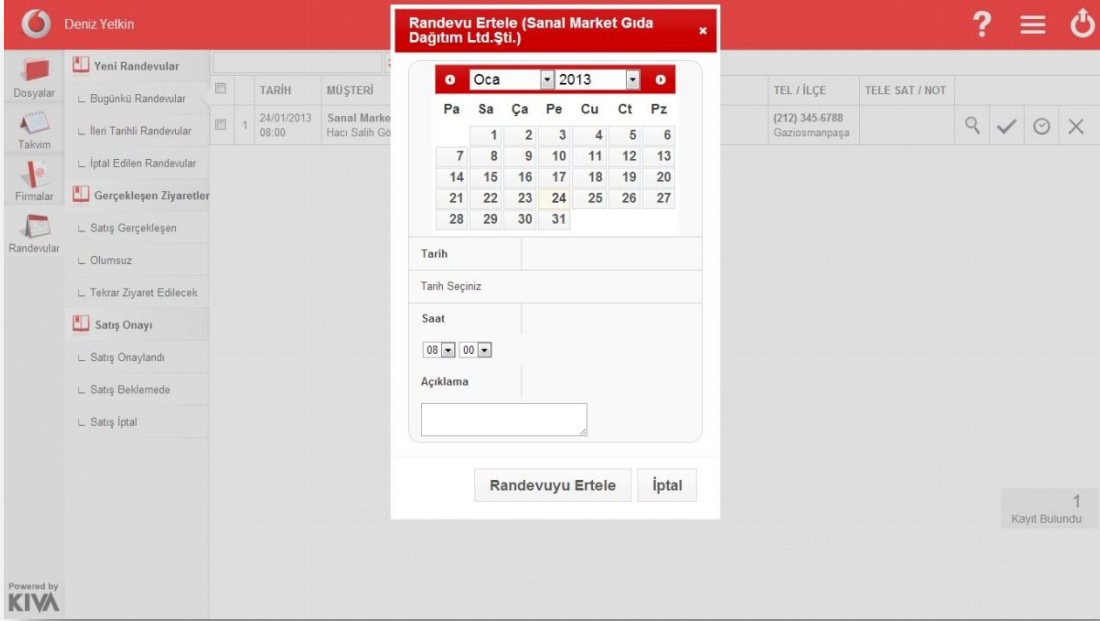
- Bu kısımda bugün ziyaretini gerçekleştirmeniz gereken randevularınız yer almaktadır.




!!! Bu kısımda yer alan randevularınızın 24 saat içerisinde sonuçlandırılması gerekmektedir. Sonuçlandırılmamış randevular "Geçmiş Randevular" listesine düşmektedir. Gün sonunda ziyaretini gerçekleştirmediğiniz firmalarınızı erteleme yöntemiyle ileri bir tarihe atayabilirsiniz.,

Erteleme tuşu firmaların sağ tarafında yer almaktadır. 

Simgeye basıldığında ekranda açılan takvimden ertelemek istediğiniz tarihi seçiniz.



• Bugünkü randevular alanında randevu sonuçlandırmak için randevuya gidilmiş firma bulunduktan sonra firmaların sağ tarafında yer alan simgelerden sonuçlandır kullanılır. 

• Sonuçlandırmaya basıldığında açılan ekrandan ziyaret sonucu ve nedeni seçilir varsa açıklama yazılarak ziyaret güncellenir.



Deniz Yetkin

Yeni Randevular

Dosyalar

Takvim

Firmalar

Randevular

Geçmiş Ziyaretler

Satış Gerçekleşen

Olumsuz

Tekrar Ziyaret Edilecek

Satış Onayı

Satış Onaylandı

Satış Beklemede

Satış İptal

Ziyareti Sonlandır (Sanal Market Gıda Dağıtım Ltd.Şti.)

Ziyaret Sonucu

Seçiniz

Tekrar Ziyaret Edilecek

Satış Gerçekleşti

Satış Başarısız

Mevcut Vodafone Müşterisi

Ziyareti Güncelle

İptal

TEL / İLÇE

TELE SAT / NOT

(212) 345-6788

Gaziosmanpaşa

1

Kayıt Bulundu

Powered by KIVA

## ii. Geçmiş Randevular

- Bu sekmede zamanında sonuçlandırmadığınız randevularınız tutulmaktadır.

**!!! Geçmiş randevulara düşen bir firmayı sonuçlandıramazsınız. Bu işlem için ofis müdürünüze başvurmalısınız.**

## iii. İleri Tarihli Randevular

- Bu kısımda ziyaret tarihi ileri tarihli olan randevularınız yer almaktadır. Filtreleme yaparak bir sonraki gün gerçekleştireceğiniz randevularınızı tespit edip tekliflerinizi hazırlayabilirsiniz.

**!!! İleri tarihli olan bir randevunuzu erken sonuçlandırabilirsiniz. Bu durumda randevu tarihiniz otomatik olarak sonuçlandırdığınız güne güncellenecektir.**



#### iv. İptal Edilen Randevular

- Bu sekmede iptal edilen randevularınız yer almaktadır.

**!!!İptal ettiğiniz veya ertelediğiniz randevular takım lideriniz veya ofis müdürünüze bildirim olarak ulaşacaktır.**

#### b) Randevu Sonuçları

- Bu sekmede ziyaretinizi sonuçlandırma aşamasında “ Teklif Verilen” , “Satış Gerçekleşti”, “Olumsuz” , “Mevcut Müşteri”, “Tekrar Ziyaret Edilecek” şeklinde sonuçlandırdığınız firmalar yer almaktadır.

##### i. Teklif Verilen

- Bu kısımda ziyaret sonucu “Teklif Verildi (Dönüş Bekleniyor)” şeklinde sonuçlandırdığınız firmalar yer almaktadır.
- “Teklif Verilen” sekmesi sayesinde teklif verdiğiniz müşterilerin dönüş zamanını kontrol altında tutabilirsiniz.

##### ii. Satış Gerçekleşen

- Bu kısımda ziyaret sonucu “Satış Gerçekleşen” şeklinde sonuçlandırdığınız firmalar yer almaktadır.

##### iii. Olumsuz

- Bu kısımda ziyaret sonucu “Olumsuz” şeklinde sonuçlandırdığınız firmalar yer almaktadır.
- Bu kısım sayesinde olumsuzlukları değerlendirip gerekirse strateji geliştirerek yeni bir ziyaret oluşturabilirsiniz.

#### iv. Mevcut Müşteri





- Bu kısımda, daha çok plansız ziyaretleriniz sonucu “Mevcut Müşteri” şeklinde sonuçlandırdığınız firmalar yer almaktadır.

#### v. Tekrar Ziyaret Edilecek

- Bu kısımda ziyaretleriniz sonucunu “Tekrar Ziyaret Edilecek” şeklinde sonuçlandırdığınız firmalar yer almaktadır.
- Tüm Ziyaretler sekmesinde ziyaretlerinizi görüntüleyebilirsiniz.

#### c) Satış Onayı

- Satışlarınızı aktivasyon sonuçlarına göre “Satış Onayı” kısmından takip edebilirsiniz.

**Aktivasyon ekibinin ekranına düşen satışlarınız eksik evrak yüzünden beklemeye alınması durumunda aktivasyon tarafından belirtilmiş eksik evraklar tarafınıza mail olarak gönderilmektedir.**

## 7. Mobil Kullanım

**Mobil aplikasyon indirme linki** : [redcrm.vodafone.com.tr/download](http://redcrm.vodafone.com.tr/download)

**Mobil Ara yüz Girişi (Herhangi bir cihazdan)** : [redcrm.vodafone.com.tr/mobile](http://redcrm.vodafone.com.tr/mobile)

- Mobil aplikasyondan kurumsal satış temsilcileri ofis dışındayken randevularını görüntüleyebilir, sonuçlandırabilir, yeni aday girişi yapabilir.
- Mobil aplikasyon cihaza indirildikten sonra açılan ekran bulunulan günün randevularının listelendiği ekran açılmaktadır.





- Eski günlere ait randevuları görüntülemek için ana ekranın üst kısmında yer alan ok işaretçisinden solda yer alan kullanılabilir.



- İleri tarihli randevuları görüntülemek için ana ekranın üst kısmında yer alan ok işaretçilerinden sağda yer alan kullanılabilir.
- Bulunulan güne ait randevular sonuçlandırmak için randevunun üzerine tıklanır. Açılan ekranda firma ve randevu bilgileri yer almakta ve sonuçlandırma erteleme ve iptal simgeleri bulunmaktadır. Randevu sonuçlandırmak için sonuçlandır işaretçisi seçilir ziyaret sonucu nedeni ve varsa açıklama yazılarak ekranın sağ üstünde yer alan kaydetme simgesine basılarak randevu sonuçlandırılır.



Randevu At...

Ziyaret Bilgileri

Firma	Senel Market Gıda Dağıtım Ltd. Sti.
Kişi	Hasan Salih Gökçürk
Planlanan Tarih	24 Ocak 2013
Gerçekleşme Tarihi	24 Ocak 2013 - 08:00
Ziyaret Durumu	Planlandı
Ziyaret Sonucu	
Aktivasyon Tarihi	
Tele Satış Notu	
Satış Temsilcisi Notu	

Müşteri Bilgileri

Telefon	(212) 345-6788
Cep Telefon	(532) 456-7888
Adres	
Şehir	İstanbul
İlçe	Gaziosmanpaşa
Semt	
Turkcell Hat Sayısı	0
Turkcell Ort. İlet. Gideri	
Turkcell Sözleşme Bitiş	
Avea Hat Sayısı	0
Avea Ort. İlet. Gideri	
Avea Sözleşme Bitiş	
Vodafone Hat Sayısı	0
Vodafone Ort. İlet. Gideri	
Vodafone Sözleşme Bitiş	

Ziyaret Bilgileri

Ziyaret Sonucu

Satış Temsilcisi Açıklama

Seçiniz

- Seçiniz
- Tekrar Ziyaret Edilecek
- Satış Gerçekleşti
- Satış Başarısız
- Mevcut Vodafone Müşterisi

• Randevu sonuçlandır ekranında, açılan firma kartının alt kısmında yer alan "Fotoğraf" tuşu tıklandığında, firmaya ait evrakların fotoğrafı çekilebilir. Çekilen evrak fotoğrafları "Ekle" tuşu kullanılarak firma kartına eklenir.

• Randevu ertelemek için ertelenecek randevu tıklanır. Yönlendirilen ekranda randevu ve firma detayları yer almaktadır. Üst menüden erteleme simgesi tıklanır erteleme yapılacak gün seçildikten sonra ekranın sağ kısmında yer alan kaydet simgesine basılarak erteleme tamamlanır.



Randevu At...

Ziyaret Bilgileri

Firma	Sanal Market Gıda Dağıtım Ltd.Şti.
Kişi	İsmail Salih Gökçürük
Planlanan Tarih	24 Ocak 2013
Gerçekleşme Tarihi	24 Ocak 2013 - 08:00
Ziyaret Durumu	Planlandı
Ziyaret Sonucu	
Aktivasyon Tarihi	
Tele Satış Notu	
Satış Temsilcisi Notu	

Hüsteri Bilgileri

Telefon	(712) 245-5788
Cep Telefon	(532) 456-7788
Adres	
Şehir	İstanbul
İlçe	Gaziosmanpaşa
Semt	
Turkcell Hat Sayısı	0
Turkcell Ort. İlet. Gideri	
Turkcell Sözleşme Bitişi	
Avea Hat Sayısı	0
Avea Ort. İlet. Gideri	
Avea Sözleşme Bitişi	
Vodafone Hat Sayısı	0
Vodafone Ort. İlet. Gideri	
Vodafone Sözleşme Bitişi	

Randevu At...

Ziyareti Erteleyin

Erteleyeceğiniz Tarihi Giriniz:

Okak 2013

Pzt	Sal	Çar	Per	Cum	Cmt	Paz
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

Bugün Temizle

Ziyareti Ertele

Kapat

Avea Hat Sayısı	0
Avea Ort. İlet. Gideri	
Avea Sözleşme Bitişi	
Vodafone Hat Sayısı	0
Vodafone Ort. İlet. Gideri	
Vodafone Sözleşme Bitişi	



- Randevu iptal edilecekse iptal simgesi kullanılarak açılan ekrana iptal nedeni varsa açıklama girilir. Ekranın sağ üst kısmında yer alan kaydetme işaretçisi tıklanarak randevu iptal edilir.

Randevu At...

✓ ○ ✕

**Ziyaret Bilgileri**

Firma	Sanal Market Gıda Dağıtım Ltd.Şti.
Kip	Hayırlı Gökçürük
Planlanan Tarih	24 Ocak 2013
Gerçekleşme Tarihi	24 Ocak 2013 - 08:00
Ziyaret Durumu	Planlandı
Ziyaret Sonucu	
Aktivasyon Tarihi	
Tele Satış Notu	
Satış Temsilci Notu	

**Müşteri Bilgileri**

Telefon	(212) 345-6788
Cep Telefon	(532) 456-7788
Adres	
Şehir	İstanbul
İlçe	Gaziosmanpaşa
Semt	
Turkcell Hat Sayısı	0
Turkcell Ort. İlet. Gideri	
Turkcell Sözleşme Bitiş	
Avea Hat Sayısı	0
Avea Ort. İlet. Gideri	
Avea Sözleşme Bitiş	
Vodafone Hat Sayısı	0
Vodafone Ort. İlet. Gideri	
Vodafone Sözleşme Bitiş	

Randevu At...

**Ziyareti İptal Edin**

İptal Nedenini Giriniz:

Ziyareti İptal Et Kapat

Te  
Ce  
Ad  
Şe  
İlç  
Sem  
Tu  
Tu  
Avea Hat Sayısı 0  
Avea Ort. İlet. Gideri  
Avea Sözleşme Bitiş  
Vodafone Hat Sayısı 0  
Vodafone Ort. İlet. Gideri  
Vodafone Sözleşme Bitiş



- Ana ekranda yer alan Plansız Ziyaret Oluştur tuşu, hem var olan firmalar hem yeni oluşturulacak bir firma için yapılan anlık ziyareti kaydetmek için kullanılmaktadır. Plansız ziyaret oluştur tuşuna basıldığında açılan boş firma kartından yeni müşteriye yeni müşteri seçeneğini mevcut bir müşteriye plansız ziyaret oluşturulacaksa mevcut müşteri seçilir ve ziyaret sonucu girilerek plansız ziyaret kapatılır.

**Yeni Ziyaret**

**Ziyaret Bilgileri**

Müşteri Türü: Yeni Müşteri  
Ziyaret Tarihi: 24.01.2013  
Ziyaret Sonucu: Seçiniz  
Satış Temsilcisi Açıklama:

**Müşteri Bilgileri**

Şirket Adı:   
Soyadı:   
Telefon:   
Cep Telefon:   
Faks:   
E-Posta:   
Şehir: Seçiniz  
İlçe:   
Semt/Mahalle:   
Adres:   
Turkcell Hat Sayısı:   
Turkcell Ort. İlet. Gideri:   
Turkcell Taahhüt Bitiş: gg.aa.yyyy  
Avea Hat Sayısı:   
Avea Ort. İlet. Gideri:   
Avea Taahhüt Bitiş: gg.aa.yyyy  
Vodafone Hat Sayısı:   
Vodafone Ort. İlet. Gideri:   
Vodafone Taahhüt Bitiş: gg.aa.yyyy

**Yeni Ziyaret**

**Müşteri Adayını Seçiniz**

1) Sanal Market Gıda Dağıtım Ltd.Şti.&nbs...  
2) Farmavizyon İlaç San. Tic. Ltd. Şti.&n...  
3) Ekstra Turizm Ve Otelcilik Hiz. Lt. Şt...  
4) Çavuşoğlu İnşaat A.Ş. | Mehmet Çavuşoğlu  
5) Kiva İletişim Ltd. Şti. | Serkan Demircan

Öncelikli 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 Sonrakileri



- Ana ekranda yer alan yeni randevu planla tuşu, ileri veya bulunulan güne randevu planlamak için kullanılmaktadır.
- Tele satışa aday gönder tuşu randevu alınması için tele satışa firma bilgisi yollamak için kullanılmaktadır. Tele satışa aday gönder tıklanıldığında açılan boş firma kartı doldurulur ve kaydedilir.

Yeni Müşteri	
Şirket	
Adı	
Soyadı	
Telefon	
Cep Telefon	
Faks	
E-Posta	
Şehir	Seçiniz
İlçe	
Semt/Mahalle	
Adres	
Turkcell Hat Sayısı	
Turkcell Ort. İlet. Gideri	
Turkcell Sözleşme Bitiş	gg. aa. yyyy
Avea Hat Sayısı	
Avea Ort. İlet. Gideri	
Avea Sözleşme Bitiş	gg. aa. yyyy
Vodafone Hat Sayısı	
Vodafone Ort. İlet. Gideri	
Vodafone Sözleşme Bitiş	gg. aa. yyyy

