
Automatiska CRM-processer

Automatiska CRM-processer direkt integrerade med *KomMed Cloud* skapar helt nya möjligheter att öka insamlingsresultaten och rationalisera medlemshanteringen.

Grundtanke/vision

Framgångsrika organisationer önskar ta vara på (fånga) kunskap och erfarenhet från framgångsrika insamlingskampanjer. På samma sätt önskar man leda en givare av en första gåva vidare i en "snitslad bana" fram mot ett regelbundet givande. Det kan dessutom finnas olikheter om första gåvan kommer som en SMS-gåva eller som ett resultat av en postal kampanj. Genom att strukturera upp organisationens erfarenhet i regelverk är det möjligt att uppnå detta. Hittills har detta dock som regel krävt en hel del manuell hantering. Genom att skapa *automatiska CRM-processer* är det möjligt att låta *KomMed Cloud CRM* sköta mycket av hanteringen med automatik. Det gäller alltså att "bygga in" organisationens kunskap i systemet. Utöver ovanstående har det även varit viktigt att med automatik även kunna starta upp enklare *automatiska CRM-processer* som startar igång när en viss typ av händelse inträffar.

Ovanstående har varit vägledande när vi skapat *automatiska CRM-processer*. För oss har det varit viktigt att bygga in de *automatiska CRM-processerna* direkt i *KomMed Cloud CRM* som redan tidigare var marknadens mest utvecklade IT-stöd för insamlings- och medlemsorganisationer.

Helhetstänkandet är något som vi slår vakt om speciellt med tanke på den fortsatta vidareutvecklingen av *KomMed Cloud CRM*.

Automatiska CRM-processer

I *KomMed Cloud* är det möjligt att skapa *automatiska CRM-processer* vilket innebär att bearbetning och automatiska händelsekedjor kan anpassas för enskilda eller grupper av givare/medlemmar baserat på tidigare händelser. *KomMed Cloud* ger därigenom unika möjligheter att arbeta efter en beslutad CRM-strategi.

Några exempel på användning av automatiska CRM-processer

1. Att skapa ett tack-mail efter en viss typ av gåva. Tack-målet skickas till samtliga gåvogivare som inte enligt tidigare regelverk skulle få ett postalt tackbrev.
2. Att efter en anmälan om medlemskap via mobiltelefon direkt skicka en bekräftelse i form av ett SMS som bekräftar medlemsanmälan.
3. Att efter en mindre gåva (man definierar själv beloppsgränsen) skickar ett tack-mail till alla som har en e-postadress alternativt ett tack-SMS till personer som inte har en e-postadress men däremot ett mobilnummer. Historiken tas om hand i *KomMed Cloud* vilket innebär att man alltid kan följa upp vad som hänt.

Med *KomMed Clouds automatiska CRM-processer* är det möjligt att bygga händelsekedjor baserat på hur en gåva kommit in, vilket ändamål det handlar om, storleken på gåvan eller om givaren är medlem eller ej.

KomMed Cloud omfattar även tidsstyrda *automatiska CRM-processer* som innebär att en aktivitet drar igång baserat på ett uppnått datum där man i förväg bestämt vad som ska hända. Ett enkelt exempel är att man en viss tid före en högtidsdag påminna om att gratulanter kan vara med och stödja en behjärtansvärd verksamhet som jubilarer stödjer.

Sammanfattning

KomMed Cloud med *automatiska CRM-processer* skapar helt nya möjligheter att effektivisera och förbättra insamlings- och/eller medlemshanteringen. En av de största fördelarna med *KomMed Cloud* är att de *automatiska CRM-processerna* redan från början finns i samma system vilket skapar en unik helhetslösning. Samtliga funktioner vidareutvecklas löpande allteftersom erfarenhet och behov från våra kunder tillförs.

KomMeds erfarna konsulter kan vid behov hjälpa till att komma med förslag och råd om hur man skapar *automatiska CRM-processer* som gör skillnad när det gäller just Er verksamhet. En helt ny spännande värld har nu öppnats för hur man med automatik kan genomföra sådant som man tidigare endast gått och drömt om.

Att de *automatiska CRM-processerna* redan från början är helintegrerade i *KomMed Cloud* skapar en helhet som säkerställer kvalitet och transparens som skapar trygghet i användandet.