

FAQ ΓΙΑ FORCECRM.GR

1) Τι υπηρεσίες προσφέρει η ForceCRM;

Απάντηση: Η ForceCRM προσφέρει τέσσερις βασικές υπηρεσίες:

- Προφίλ υφιστάμενης πελατειακής βάσης (profiling) βάσει ΑΦΜ και εσόδων για αναγνώριση υψηλής αξίας πελατών.
- Καθαρισμό και εμπλουτισμό δεδομένων (data cleansing & enrichment) για βελτίωση της ποιότητας των πελατειακών δεδομένων.
- Δημιουργία νέων πελατών (prospect lists) βασισμένων σε ιδανικά προφίλ, για εισαγωγή σε ανοικτό CRM ή ενσωμάτωση στο υπάρχον.
- Υπηρεσία "New Comers Alert": ειδοποιήσεις όταν νέες εταιρείες που ταιριάζουν στο στόχο εμφανίζονται στο ΓΕΜΗ.

2) Γιατί χρειάζεται μια επιχείρηση να κάνει «καθαρισμό δεδομένων» (data cleansing);

Απάντηση: Ο καθαρισμός δεδομένων επιδιορθώνει ή αφαιρεί εσφαλμένες, διπλότυπες ή παρωχημένες εγγραφές. Αυτό αυξάνει την αξιοπιστία των δεδομένων, που με τη σειρά της βελτιώνει την ακρίβεια αποφάσεων, τις αναφορές και τις διαδικασίες πωλήσεων/μάρκετινγκ. (Integrate.io)

3) Τι είναι «εμπλουτισμός δεδομένων» (data enrichment) και πότε τον χρειάζεσαι;

Απάντηση: Ο εμπλουτισμός δεδομένων είναι η προσθήκη νέων πληροφοριών σε υπάρχοντα δεδομένα — π.χ. ρόλος, κλάδος, μέγεθος εταιρείας, τεχνολογικό προφίλ — ώστε να αποκτήσεις πιο ολοκληρωμένη εικόνα. Χρειάζεται όταν τα δεδομένα σου έχουν κενά ή δεν επαρκούν για τμηματοποίηση και εξατομικευμένη προσέγγιση. (DataBees)

4) Ποια η διαφορά μεταξύ καθαρισμού και εμπλουτισμού δεδομένων;

Απάντηση: Ο καθαρισμός επικεντρώνεται στην διόρθωση, αφαίρεση ή τυποποίηση στοιχείων (π.χ. διπλότυπα, σφάλματα μορφοποίησης). Ο εμπλουτισμός προσθέτει νέα, εξωτερικά δεδομένα για βελτίωση προφίλ. Συνήθως πρώτα καθαρίζεις, έπειτα εμπλουτίζεις. (markt-pilot.com)

5) Πώς βοηθά η ForceCRM στη δημιουργία νέων πελατών (lead / prospect generation);

Απάντηση: Η ForceCRM καθορίζει τα ιδανικά προφίλ πελατών για την επιχείρησή σου, εξάγει στοχευμένες λίστες από ανοικτές πηγές ή ενσωματώνει δεδομένα σε υπάρχον CRM, με στόχο να αυξήσεις την ακρίβεια στην προσέγγιση και να βελτιώσεις την αποτελεσματικότητα των πωλήσεων.

Η διαδικασία είναι απλή και αποτελεσματική. Αρχικά, με τη βοήθεια της Τεχνητής Νοημοσύνης, αναλύουμε τα δεδομένα των υφιστάμενων πελατών σας για να δημιουργήσουμε το "Ιδανικό Προφίλ Πελάτη" (Ideal Customer

Profile) για την επιχείρησή σας. Στη συνέχεια, η πλατφόρμα μας αναζητά και εντοπίζει εταιρείες που ταιριάζουν σε αυτό το προφίλ και με τις οποίες δεν συνεργάζεστε ήδη, παραδίδοντάς σας μια έτοιμη, στοχευμένη λίστα για την ομάδα πωλήσεών σας.

6) Τι σημαίνει η υπηρεσία «New Comers Alert» και ποιο είναι το όφελος;

Απάντηση: Η υπηρεσία ειδοποιεί όταν εμφανίζονται νέες εταιρείες που ταιριάζουν στο στοχοποιημένο προφίλ σου στο μητρώο ΓΕΜΗ. Το όφελος: μπορείς να παρέμβεις πρώτος/η στην αγορά, προτού οι ανταγωνιστές συλλάβουν την ευκαιρία.

Η πλατφόρμα μας παρακολουθεί συνεχώς την αγορά. Κάθε πρωί, λαμβάνετε αυτόματα στο email σας ειδοποιήσεις (alerts) με νέες, ποιοτικές ευκαιρίες πώλησης (qualified leads) που ταιριάζουν στο προφίλ που έχουμε ορίσει, μαζί με όλα τα απαραίτητα δεδομένα για να τις αξιοποιήσετε άμεσα.

Το σύστημα παρακολουθεί συνεχώς:

- Εγγραφές νέων επιχειρήσεων στο ΓΕΜΗ
- Αλλαγές δραστηριότητας (π.χ. νέοι ΚΑΔ)
- Σημαντικές επενδύσεις/απορροφήσεις

Ειδοποιήσεις αποστέλλονται μέσα σε 2 ώρες από την εμφάνιση

7) Πώς διασφαλίζεται η ορθή ποιότητα δεδομένων πριν από ανάλυση ή χρήση τους;

Απάντηση: Η ForceCRM εφαρμόζει διαδικασίες όπως έλεγχος εισροών, τυποποίηση μορφοποίησης, αφαίρεση διπλοτύπων, επικύρωση πεδίων (π.χ. email, τηλέφωνο), και στη συνέχεια εμπλουτισμό με αξιόπιστες εξωτερικές πηγές. Αυτό επιβεβαιώνει ότι τα δεδομένα είναι «καθαρά» πριν αποτελέσουν βάση για ανάλυση ή καμπάνιες.

Η πλατφόρμα χρησιμοποιεί συνδυασμό τεχνητής νοημοσύνης και χειροκίνητου ελέγχου για επικύρωση δεδομένων. Αυτό περιλαμβάνει:

- Αυτόματη διόρθωση σφαλμάτων μορφοποίησης (π.χ. τηλέφωνα, email)
- Σύγκριση με επίσημες πηγές (ΓΕΜΗ, ΕΦΚΑ)
- Ενημερώσεις σε πραγματικό χρόνο για αλλαγές νομικής μορφής/δραστηριότητας επιχειρήσεων

8) Ποιες είναι οι πηγές δεδομένων που χρησιμοποιεί το ForceCRM;

Απάντηση: Η πλατφόρμα βασίζεται σε πάνω από 10 OpenData πηγές, συμπεριλαμβανομένων δημόσιων βάσεων δεδομένων με 1.641.876 συνολικές επιχειρήσεις, 1.036.171 ενεργές και 9.684 ΚΑΔ. Χρησιμοποιούμε αξιόπιστα δεδομένα για να εξασφαλίσουμε ακρίβεια, ενώ ενσωματώνουμε εργαλεία όπως το Google Geocoding για γεωγραφική ανάλυση.

Αντλούμε δεδομένα από περισσότερες από 10 δημόσιες και ανοιχτές πηγές (Open Data), διασφαλίζοντας την αξιοπιστία και την εγκυρότητά τους. Η βάση δεδομένων μας περιλαμβάνει πάνω από 1.6 εκατομμύρια επιχειρήσεις στην Ελλάδα, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη εικόνα της αγοράς.

9) Ποια μεγέθη ή KPIs μπορεί να βελτιωθούν μέσω των υπηρεσιών της ForceCRM;

Απάντηση: Παραδείγματα μετρήσεων: αύξηση ποσοστού μετατροπής (conversion rate), μείωση κόστους από διπλότυπα ή λάθος στοιχεία, υψηλότερη ακρίβεια στόχευσης, βελτίωση διατήρησης πελατών (customer retention), καλύτερη ποιότητα δεδομένων για αναφορές.

- Conversion rate ανά κανάλι και ICP
- Pipeline velocity και χρόνος first-touch
- Data completeness, bounce rate, dedupe rate
- ROI καμπανιών και win rate ανά κλάδο/segment

10) Πώς η ForceCRM εντάσσεται σε ήδη υπάρχον CRM σύστημα της εταιρείας μου;

Απάντηση: Η ForceCRM μπορεί να εργαστεί με ανοικτό CRM ή το υπάρχον CRM του πελάτη. Οι υπηρεσίες της (προφίλ, καθαρισμός, εμπλουτισμός, λίστες) μπορούν να παραδοθούν σε μορφή που ενσωματώνεται στο σύστημα. Δεν απαιτείται αντικατάσταση του CRM από την αρχή.

Ναι, η πλατφόρμα μας έχει τη δυνατότητα να συνδεθεί με το υπάρχον CRM σύστημά σας. Αυτό επιτρέπει την ομαλή ροή των δεδομένων και των νέων πελατών προς την ομάδα πωλήσεών σας, κάνοντας τη διαδικασία ακόμα πιο αποδοτική.

11) Τι τύπος επιχειρήσεων ωφελούνται περισσότερο από τις υπηρεσίες της ForceCRM;

Απάντηση: Επιχειρήσεις με πελατολόγιο που χρειάζεται ανάλυση/καθαρισμό/εμπλουτισμό, επιχειρήσεις που θέλουν να στοχοποιήσουν νέους πελάτες με ακρίβεια, καθώς και οργανισμοί που θέλουν να παρακολουθούν νέες εταιρείες στο μητρώο ΓΕΜΗ. Ειδικότερα B2B εταιρείες, εταιρείες με μεγάλες βάσεις δεδομένων πελατών ή πωλήσεων, και εταιρείες που αξιοποιούν CRM + analytics.

Αν η επιχείρησή σας απευθύνεται σε άλλες επιχειρήσεις (B2B) και αναζητάτε έναν έξυπνο και γρήγορο τρόπο να αυξήσετε το πελατολόγιό σας, τότε το ForceCRM είναι ιδανικό για εσάς. Είναι κατάλληλο για κάθε μέγεθος επιχείρησης που θέλει να αξιοποιήσει τα δεδομένα για να πετύχει στοχευμένες πωλήσεις.

12) Τι είναι το ForceCRM;

Απάντηση: Το ForceCRM δεν είναι ένα ακόμη σύστημα CRM. Είναι μια πλατφόρμα Sales Intelligence που αξιοποιεί τη δύναμη των δεδομένων και της Τεχνητής Νοημοσύνης για να σας βοηθήσει να βρείτε νέους B2B πελάτες. Αναλύουμε το υπάρχον πελατολόγιό σας, εντοπίζουμε τα χαρακτηριστικά των ιδανικών πελατών σας και σας προτείνουμε νέες εταιρείες που ταιριάζουν απόλυτα σε αυτό το προφίλ.

Το ForceCRM είναι μια data-driven Sales Intelligence πλατφόρμα που χρησιμοποιεί Τεχνητή Νοημοσύνη για να αναλύσει το υφιστάμενο πελατολόγιό σας, να ορίσει το ιδανικό προφίλ πελάτη και να προτείνει νέους δυνητικούς B2B πελάτες. Δεν είναι απλά ένα CRM, αλλά ένα εργαλείο που σας βοηθά να βρείτε άμεσα νέες ευκαιρίες πώλησης με ακρίβεια και ταχύτητα, βασισμένο σε δημόσια δεδομένα από πάνω από 10 πηγές.

13) Πόσο γρήγορα μπορώ να δω αποτελέσματα και να πάρω νέους πελάτες;

Απάντηση: Ο μέσος χρόνος υλοποίησης και παράδοσης των πρώτων στοχευμένων λιστών είναι μόλις 5 εργάσιμες ημέρες από τη στιγμή που θα ορίσουμε μαζί τις προδιαγραφές και τις ανάγκες σας.

14) Ποια είναι τα διαθέσιμα πακέτα τιμολόγησης;

Απάντηση: Προσφέρουμε ευέλικτες επιλογές για κάθε ανάγκη. Μπορείτε να επιλέξετε το πακέτο One-off για μια εφάπαξ εξαγωγή δεδομένων, το πακέτο Standard με συνδρομή για σταθερή ροή δεδομένων και υποστήριξη, ή το πακέτο Enterprise για μεγάλες επιχειρήσεις με προηγμένες ανάγκες και δυνατότητα εγκατάστασης στις δικές σας υποδομές (on-premise).

Προσφέρουμε ευέλικτη τιμολόγηση: Το One-off πακέτο κοστίζει €1.500 άπαξ για έως 5.000 leads. Το Standard είναι €14.90/χρήστη/μήνα με €1.980 on-boarding και έως 10.000 leads. Το Enterprise προσφέρει πλήρεις δυνατότητες με μηνιαίες ενημερώσεις και custom τιμολόγηση. Ζητήστε demo για λεπτομέρειες!

15) Τι είδους υποστήριξη παρέχετε;

Απάντηση: Η υποστήριξη περιλαμβάνεται δωρεάν στα πακέτα Standard και Enterprise, εξασφαλίζοντας ότι θα έχετε πάντα τη βοήθεια που χρειάζεστε. Για το πακέτο One-off, η υποστήριξη παρέχεται με επιπλέον χρέωση, ανάλογα με τις ανάγκες σας.

Τα πακέτα Standard και Enterprise περιλαμβάνουν δωρεάν support μέσω email (contactus@forcecrm.gr), τηλεφώνου (210-220.76.00) και online meetings. Το Enterprise προσφέρει επιπλέον dedicated Data Scientist και SLA με 2ωρη απόκριση για κρίσιμα θέματα. Το One-off πακέτο έχει support με χρέωση κατόπιν αιτήματος.

16) Πώς μπορώ να ξεκινήσω;

Απάντηση: Ο καλύτερος τρόπος για να δείτε πώς το ForceCRM μπορεί να βοηθήσει τη δική σας επιχείρηση είναι να ζητήσετε ένα δωρεάν demo. Ένας εκπρόσωπός μας θα επικοινωνήσει μαζί σας για να συζητήσετε τις ανάγκες σας και να σας δείξει ζωντανά τις δυνατότητες της πλατφόρμας.

Ξεκινήστε ζητώντας ένα δωρεάν demo μέσω της φόρμας στο site μας. Ο μέσος χρόνος υλοποίησης είναι 5 μέρες για βασικά πακέτα, ενώ για Enterprise μπορεί να φτάσει τις 30 μέρες. Θα συζητήσουμε τις ανάγκες σας και θα σας παρέχουμε πρόσβαση σε νέα leads αμέσως.

17) Μπορώ να αναζητήσω πελάτες βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων όπως τεχνολογικό stack ή ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Ναι! Το ForceCRM επιτρέπει προηγμένη στόχευση μέσω:

- Ανίχνευσης τεχνολογιών (π.χ. εταιρείες που χρησιμοποιούν Salesforce/ERP συστήματα)
- Ανάλυσης ανταγωνιστικού περιβάλλοντος (θέση στην αγορά, ρυθμός ανάπτυξης)
- Φίλτρων βάσει χρηματοοικονομικών δεικτών (κύκλος εργασιών, κέρδη)

18) Πώς διαχειρίζεται το ForceCRM την προστασία προσωπικών δεδομένων (GDPR);

Απάντηση: Συμμορφώνουμε πλήρως με τον Γενικό Κανονισμό Προστασίας Δεδομένων (GDPR) μέσω:

- Κρυπτογράφησης δεδομένων κατά την αποθήκευση και μεταφορά
- Διαδικασιών συγκατάθεσης και διαγραφής δεδομένων σε 24 ώρες
- Ετήσιων ελέγχων συμμόρφωσης από ανεξάρτητους φορείς

19) Υπάρχει δυνατότητα οπτικοποίησης δεδομένων (data visualization) στην πλατφόρμα;

Απάντηση: Παρέχουμε interactive dashboards για:

- Χαρτογράφηση θερμών σημείων πωλήσεων ανά περιοχή (GIS mapping)
- Τάσεις μετατροπής πελατών (conversion funnels)
- Ανάλυση ROI ανά κανάλι προώθησης

20) Ποια είναι η διαδικασία δημιουργίας "ιδανικού προφίλ πελάτη" (ICP);

Απάντηση: Διαβήματα δημιουργίας ICP:

1. Ανάλυση 100+ παραμέτρων υφιστάμενων πελατών
2. Επιλογή 5-7 κριτικών παραγόντων επιτυχίας (π.χ. κλάδος, μέγεθος, τεχνολογία)
3. Δημιουργία προβλεπτικού μοντέλου με machine learning
4. Βελτιστοποίηση βάσει αποτελεσμάτων καμπανιών

21) Μπορώ να εξάγω δεδομένα σε προσαρμοσμένες μορφές για ανάλυση;

Απάντηση: Υποστηρίζουμε εξαγωγή σε:

- CSV/Excel για επεξεργασία σε spreadsheets

- JSON/XML για ενσωμάτωση σε BI εργαλεία (Power BI, Tableau)
- Direct API integration για αυτοματοποιημένες ροές εργασίας

22) Ποια είναι τα οφέλη της χρήσης AI για lead scoring;

Απάντηση: Το AI-powered lead scoring:

- Μειώνει τον χρόνο προσομοίωσης κατά 70%
- Προβλέπει ποιότητα lead με ακρίβεια 89%+
- Αναγνωρίζει αόρατα μοτίβα (π.χ. σχέσεις μεταξύ βιομηχανιών)
- Προσαρμόζεται δυναμικά σε αλλαγές αγοράς

23) Υποστηρίζετε integration με marketing automation πλατφόρμες;

Απάντηση: Ανεπτυγμένες ενσωματώσεις με:

- Mailchimp για targeted email campaigns
- HubSpot για διαχείριση ολόκληρου του πελάτη journey
- Google Ads για αυτόματα δημιουργία lookalike audiences

24) Πώς διαφέρει το Enterprise πακέτο για μεγάλες εταιρείες;

Απάντηση: Συμπεριλαμβάνει:

- On-premise εγκατάσταση για πλήρη έλεγχο δεδομένων
- Custom AI μοντέλα εκπαιδευμένα στον συγκεκριμένο κλάδο
- Dedicated Data Scientist για βελτιστοποίηση ροών
- SLA με 99.9% uptime και 2ωρη απόκριση κρίσιμων θεμάτων

25) Πώς πραγματοποιείται η ενσωμάτωση δεδομένων με το διαθέσιμο CRM;

Απάντηση: Η ενσωμάτωση γίνεται μέσω API, εισαγωγών CSV/Excel και webhooks. Ορίζουμε mapping πεδίων, μοναδικά αναγνωριστικά (π.χ. ΑΦΜ, email, εταιρικό ID) και κανόνες συγχρονισμού (real-time ή batch) ώστε επαφές, εταιρείες, ευκαιρίες και δραστηριότητες να ενημερώνονται με ασφάλεια και συνέπεια.

26) Πώς αποφεύγονται τα διπλότυπα κατά την εισαγωγή στο διαθέσιμο CRM;

Απάντηση: Εφαρμόζονται κανόνες deduplication με βάση πολλαπλά κριτήρια (ΑΦΜ, domain email, τηλέφωνο). Γίνεται κανονικοποίηση (τυποποίηση) ονομάτων/διευθύνσεων, επικύρωση πεδίων και πολιτικές merge ώστε να μη χαθεί ιστορικό αλληλεπιδράσεων ή ανοιχτών deals.

27) Ποια είναι η σωστή διαδικασία data migration προς το διαθέσιμο CRM;

Απάντηση:

- Απογραφή πηγών και audit ποιότητας δεδομένων
- Χαρτογράφηση πεδίων (fields, picklists, σχέσεις parent-child)
- Δοκιμαστική εισαγωγή σε sandbox με ελέγχους ακεραιότητας
- Σχέδιο μετάπτωσης (cutover), rollback plan και τελικές επικυρώσεις

28) Real-time ή προγραμματισμένος συγχρονισμός; Τι ταιριάζει στο διαθέσιμο CRM μου;

Απάντηση:

- Real-time για κρίσιμα γεγονότα (νέα leads, αλλαγές στα στοιχεία πελάτη)
- Batch για μαζικές ενημερώσεις (τιμοκατάλογοι, ιστορικά δεδομένα)

Ορίζονται κανόνες επίλυσης συγκρούσεων (source of truth) και χρονισμοί (π.χ. ανά 15'/ώρα/ημέρα).

29) Πώς υποστηρίζονται custom πεδία και περίπλοκες ιεραρχίες λογαριασμών;

Απάντηση: Το διαθέσιμο CRM χαρτογραφεί custom πεδία, picklists και lookups, ενώ υποστηρίζει ιεραρχίες λογαριασμών (parent-child), multi-site και multi-company. Έτσι διατηρούνται οι σχέσεις μεταξύ εταιρειών, επαφών και ευκαιριών χωρίς απώλειες.

30) Πώς διασφαλίζονται ασφάλεια και συμμόρφωση (GDPR) στα δεδομένα CRM;

Απάντηση: Εφαρμόζονται ελαχιστοποίηση δεδομένων, κρυπτογράφηση σε μεταφορά/αποθήκευση, role-based access, logs πρόσβασης, πολιτικές διατήρησης, καθώς και μηχανισμοί συγκατάθεσης/διαγραφής. Η επεξεργασία γίνεται σε ευθυγράμμιση με GDPR και τις πολιτικές του οργανισμού.

31) Τι είναι ο εμπλουτισμός δεδομένων (data enrichment) μέσα στο διαθέσιμο CRM;

Απάντηση: Εμπλουτισμός είναι η προσθήκη αξιόπιστων στοιχείων (κλάδος/ΚΑΔ, μέγεθος εταιρείας, τοποθεσία, web domain, social, τεχνολογίες) στα υπάρχοντα records. Αυξάνει την πληρότητα και τη δυνατότητα τμηματοποίησης, βελτιώνοντας στόχευση, lead routing και αναφορές.

32) Πώς υλοποιείται AI lead scoring στο διαθέσιμο CRM;

Απάντηση: Υπολογίζουμε σκορ με βάση ιστορικά conversions, firmographics και συμπεριφορικά σήματα. Τα σκορ αποθηκεύονται σε πεδία του CRM, ενεργοποιούν αυτοματισμούς (π.χ. αναθέσεις, ειδοποιήσεις) και ανανεώνονται περιοδικά για προσαρμογή στις συνθήκες της αγοράς.

33) Ποιοι αυτοματισμοί ενεργοποιούνται μετά την ενσωμάτωση δεδομένων στο διαθέσιμο CRM;

Απάντηση:

- Lead routing ανά περιοχή/κλάδο/σκορ
- Ειδοποιήσεις για “νέες εταιρείες” που ταιριάζουν με ICP
- Δημιουργία εργασιών/follow-ups με SLAs
- Triggered sequences για email/τηλέφωνο όταν αλλάζει στάδιο στο pipeline

34) Ποια KPIs/αναφορές βελτιώνονται όταν τα δεδομένα ρέουν σωστά στο διαθέσιμο CRM;

Απάντηση:

- Conversion rate ανά κανάλι και ICP
- Pipeline velocity και χρόνος first-touch
- Data completeness, bounce rate, dedupe rate
- ROI καμπανιών και win rate ανά κλάδο/segment

35) Πώς μπορώ να μετρήσω το ROI (απόδοση επένδυσης) από τη χρήση του ForceCRM;

Απάντηση: Το ROI υπολογίζεται συγκρίνοντας το κόστος συνδρομής με τα έσοδα από νέους πελάτες που αποκτήθηκαν μέσω της πλατφόρμας. Με μέση αύξηση πελατών 27% και μείωση χρόνου αναζήτησης leads, οι περισσότερες επιχειρήσεις βλέπουν θετικό ROI εντός 3-6 μηνών. Η πλατφόρμα παρέχει αναφορές conversion rate και pipeline value για ακριβή παρακολούθηση.

36) Τι συμβαίνει αν οι προτεινόμενοι πελάτες δεν ταιριάζουν στις ανάγκες μου;

Απάντηση: Το ForceCRM χρησιμοποιεί μηχανική μάθηση που βελτιώνεται συνεχώς. Αν τα αρχικά leads δεν είναι ιδανικά, η ομάδα μας αναπροσαρμόζει το Ideal Customer Profile (ICP) βάσει του feedback σας, χωρίς επιπλέον χρέωση. Στα πακέτα Standard και Enterprise, περιλαμβάνεται δωρεάν support για fine-tuning των κριτηρίων στόχευσης.

37) Μπορώ να χρησιμοποιήσω το ForceCRM αν δεν έχω ήδη CRM σύστημα;

Απάντηση: Απολύτως! Το ForceCRM λειτουργεί αυτόνομα ως Sales Intelligence πλατφόρμα. Μπορείτε να εξαγάγετε τα δεδομένα σε Excel/CSV και να τα διαχειριστείτε με τον τρόπο που σας εξυπηρετεί. Αν αργότερα αποκτήσετε CRM, η ενσωμάτωση γίνεται εύκολα μέσω API ή imports.

38) Πόσο συχνά ενημερώνονται τα δεδομένα στην πλατφόρμα;

Απάντηση: Στο πακέτο One-off, τα δεδομένα παραδίδονται μία φορά. Στο Standard, γίνονται δύο ετήσιες ενημερώσεις. Στο Enterprise, τα δεδομένα ενημερώνονται μηνιαίως (νέες εταιρείες, κλεισίματα, αλλαγές ΚΑΔ), ενώ τα καθημερινά alerts για "New Comers" λειτουργούν σε πραγματικό χρόνο για όλα τα πακέτα.

39) Ποιες γεωγραφικές περιοχές καλύπτει η βάση δεδομένων του ForceCRM;

Απάντηση: Η πλατφόρμα εστιάζει στην ελληνική αγορά, με πάνω από 1,6 εκατομμύρια επιχειρήσεις (1.036.171 ενεργές) από όλη την Ελλάδα. Χρησιμοποιούμε Google Geolocation για ακριβή χαρτογράφηση ανά νομό, πόλη και ταχυδρομικό κώδικα, επιτρέποντας στοχευμένες τοπικές καμπάνιες.

40) Μπορώ να φιλτράρω leads βάσει οικονομικών κριτηρίων (π.χ. κύκλος εργασιών);

Απάντηση: Ναι! Το ForceCRM ενσωματώνει δημόσια οικονομικά δεδομένα (όπου διαθέσιμα) από πηγές όπως ΓΕΜΗ και ΕΦΚΑ. Μπορείτε να φιλτράρετε εταιρείες βάσει κύκλου εργασιών, αριθμού εργαζομένων, νομικής μορφής (ΑΕ, ΕΠΕ, ΙΚΕ κ.λπ.) και ετών λειτουργίας για ακόμα πιο στοχευμένη προσέγγιση.

41) Τι γίνεται αν η επιχείρησή μου δραστηριοποιείται σε πολύ εξειδικευμένο κλάδο (niche market);

Απάντηση: Το ForceCRM υποστηρίζει 9.684 ΚΑΔ και μπορεί να συνδυάσει πολλαπλά κριτήρια (π.χ. ΚΑΔ + μέγεθος + περιοχή + τεχνολογικό προφίλ) για εξαιρετικά εξειδικευμένη στόχευση. Στο Enterprise πακέτο, η ομάδα μας δημιουργεί custom AI μοντέλα εκπαιδευμένα στον συγκεκριμένο κλάδο σας.

42) Υπάρχει δοκιμαστική περίοδος (trial) πριν αγοράσω συνδρομή;

Απάντηση: Προσφέρουμε δωρεάν demo όπου σας δείχνουμε ζωντανά την πλατφόρμα και δημιουργούμε ένα δείγμα Ideal Customer Profile για την επιχείρησή σας. Αυτό σας επιτρέπει να δείτε την ποιότητα των δεδομένων και τη σχετικότητα των leads πριν δεσμευτείτε. Επικοινωνήστε στο 210-220.76.00 ή contactus@forcecrm.gr.

43) Πώς διαφέρει το ForceCRM από δωρεάν εργαλεία όπως το LinkedIn Sales Navigator;

Απάντηση: Ενώ το LinkedIn εστιάζει σε επαφές (contacts), το ForceCRM αναλύει ολόκληρες επιχειρήσεις με firmographic data (ΚΑΔ, έσοδα, τοποθεσία, ιστορικό). Χρησιμοποιεί AI για να προβλέψει ποιες εταιρείες θα μετατραπούν σε πελάτες, ενώ τα καθημερινά alerts για νέες εταιρείες στο ΓΕΜΗ σας δίνουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που δεν υπάρχει σε άλλες πλατφόρμες.

44) Ποια είναι μερικά παραδείγματα χρήσης (Use Cases) του ForceCRM;

Απάντηση: Το ForceCRM είναι ιδανικό για επιχειρήσεις που θέλουν να επεκταθούν σε νέους B2B πελάτες, όπως εταιρείες πωλήσεων, marketing agencies ή παρόχους υπηρεσιών. Για παράδειγμα, μπορείτε να βρείτε νέους

πελάτες σε συγκεκριμένους ΚΑΔ, να λάβετε καθημερινά alerts για νέα leads ή να εμπλουτίσετε δεδομένα για targeted καμπάνιες.

ΜΑΘΕΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ: WWW.FORCECRM.GR