



ForceCRM

Empowering Sales | Driving Results

Συχνές Ερωτήσεις

Πλήρης οδηγός για την πλατφόρμα B2B Sales & Business Intelligence

ForceCRM

Λ. Ανδρέα Συγγρού 158, 17671 Αθήνα

T: 210-220.76.00 · E: contactus@forcecrm.gr

www.forcecrm.gr

A. Γενικά για το ForceCRM

1. Τι είναι το ForceCRM;

Το ForceCRM είναι μια AI-powered πλατφόρμα Business & Sales Intelligence, χτισμένη αποκλειστικά για την ελληνική B2B αγορά. Οργανώνει το σύνολο των ελληνικών επιχειρήσεων σε αξιοποιήσιμη πληροφορία και επιτρέπει σε ομάδες πωλήσεων, marketing, κανονιστικής συμμόρφωσης και διαχείρισης κινδύνου να εντοπίζουν νέους πελάτες, να αξιολογούν συνεργασίες και να λαμβάνουν αποφάσεις με βάση αντικειμενικά δεδομένα.

Η πλατφόρμα δεν παρέχει απλώς εταιρικά δεδομένα. Παράγει, με AI αλγόριθμους, τη σύνθεση και την ερμηνεία αυτών των δεδομένων: ποιος είναι ο ιδανικός σας πελάτης, ποιες εταιρείες του μοιάζουν, ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σας και με ποιον συνδέεται η εταιρεία που εξετάζετε.

2. Το ForceCRM είναι σύστημα CRM;

Όχι. Παρά το όνομα, το ForceCRM δεν αντικαθιστά το CRM σας ούτε λειτουργεί ως σύστημα διαχείρισης πωλήσεων. Λειτουργεί ένα βήμα πριν: γεμίζει και συντηρεί το CRM σας με σωστά, πλήρη και επικαιροποιημένα δεδομένα επιχειρήσεων. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί είτε αυτόνομα, με εξαγωγή σε Excel, είτε συνδεδεμένο με το υφιστάμενο CRM ή ERP σας.

3. Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται;

Σε κάθε επιχείρηση που πουλάει σε άλλες επιχειρήσεις. Τυπικοί χρήστες της πλατφόρμας είναι:

- Τμήματα B2B πωλήσεων και marketing που χρειάζονται συνεχή ροή νέων δυνητικών πελατών
- Εταιρείες χονδρικής και διανομής που στοχεύουν συγκεκριμένους κλάδους λιανικής ή υπηρεσιών
- Τμήματα κανονιστικής συμμόρφωσης και διαχείρισης κινδύνου που εκτελούν ελέγχους KYC/KYB και δέουσας επιμέλειας
- Τμήματα εσωτερικού ελέγχου εισηγμένων εταιρειών
- Στελέχη ανάπτυξης δικτύου που αξιολογούν τοποθεσίες για νέα σημεία πώλησης

4. Ποια συγκεκριμένα προβλήματα λύνει;

Στην αρχή του pipeline, οι B2B ομάδες αντιμετωπίζουν δύο ερωτήματα. Το πρώτο είναι «πού θα βρω τους επόμενους πελάτες μου;» — το ForceCRM διαθέτει το σύνολο του ελληνικού B2B universe. Το δεύτερο, και δυσκολότερο, είναι «από πού να ξεκινήσω;» — το AI-powered Ideal Customer Profile, με αφετηρία το δικό σας υφιστάμενο πελατολόγιο, ιεραρχεί το δυνητικό πελατολόγιο και κατευθύνει την ομάδα εκεί όπου η πιθανότητα πώλησης είναι μεγαλύτερη.

5. Χρειάζεται να έχω ήδη CRM σύστημα για να χρησιμοποιήσω την πλατφόρμα;

Όχι. Το ForceCRM λειτουργεί πλήρως αυτόνομα μέσα από το περιβάλλον της πλατφόρμας, με δυνατότητα εξαγωγής σε Excel ή CSV. Εάν αργότερα αποκτήσετε CRM, η μεταφορά των δεδομένων γίνεται με απλή εισαγωγή αρχείου ή μέσω του API.

6. Πόσο γρήγορα μπορώ να δω αποτελέσματα;

Άμεσα. Η δημιουργία του Ideal Customer Profile ολοκληρώνεται σε τυπικούς χρόνους κάτω του ενός λεπτού από τη στιγμή που ανεβάσετε το πελατολόγιό σας. Η αναζήτηση leads και η εξαγωγή τους είναι επίσης θέμα λεπτών. Δεν απαιτείται εγκατάσταση, τεχνική παραμετροποίηση ή περίοδος υλοποίησης.

7. Πώς διαφέρει το ForceCRM από μια αγορασμένη λίστα επαφών;

Μια λίστα είναι στατική, γενική και παλιώνει από την πρώτη μέρα. Το ForceCRM ανανεώνεται σε πραγματικό χρόνο, στοχεύει με βάση το δικό σας προφίλ πελάτη αντί για γενικά κριτήρια, και εξαιρεί αυτόματα από τα αποτελέσματα τις εταιρείες που είναι ήδη πελάτες σας. Επιπλέον, σας ειδοποιεί καθημερινά για νέες ευκαιρίες αντί να σας αφήνει να ψάχνετε.

8. Πώς διαφέρει από τις πλατφόρμες business reporting;

Σε δύο σημεία. Πρώτον, η εταιρική πληροφορία εντός της πλατφόρμας ανανεώνεται σε πραγματικό χρόνο. Δεύτερον, το ForceCRM δεν σταματά στα δεδομένα: παρέχει συνοδευτικά ολοκληρωμένη γνώση 360°, η οποία παράγεται με AI αλγορίθμους από τη σύνθεση και την ανάλυση της τρέχουσας πληροφορίας — επισκόπηση, θέση στην αγορά, χρηματοοικονομικά σινιάλα, κίνδυνοι και ευκαιρίες.

9. Πώς διαφέρει από εργαλεία όπως το LinkedIn Sales Navigator;

Τα εργαλεία τύπου Sales Navigator εστιάζουν σε πρόσωπα και επαγγελματικά προφίλ. Το ForceCRM εστιάζει στην επιχείρηση ως οντότητα: εμπορική δραστηριότητα κατά ΚΑΔ, εταιρικός τύπος, οικονομικά μεγέθη, γεωγραφία, διοίκηση και επιχειρηματικές σχέσεις — για το σύνολο των ελληνικών επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που δεν έχουν καμία ψηφιακή παρουσία.

B. Δεδομένα και Πηγές

10. Ποιες είναι οι πηγές δεδομένων του ForceCRM;

Η πλατφόρμα αντλεί από περισσότερες από δέκα δημόσιες και ανοικτές πηγές (Open Data), με κύριες το Γ.Ε.ΜΗ., την ΑΑΔΕ και την Ελληνική Στατιστική Αρχή. Για τη γεωγραφική ανάλυση αξιοποιείται το Google Geocoding. Οι πηγές είναι επίσημες και δημόσια προσβάσιμες, στοιχείο που διασφαλίζει τόσο την εγκυρότητα όσο και τη νόμιμη χρήση των δεδομένων.

11. Πόσες επιχειρήσεις περιλαμβάνει η βάση δεδομένων;

Η βάση περιλαμβάνει 1.641.876 εγγεγραμμένες επιχειρήσεις, εκ των οποίων 1.036.171 είναι ενεργές, κατανεμημένες σε 9.684 κωδικούς δραστηριότητας (ΚΑΔ) και οργανωμένες σε 287 διακριτές αγορές. Η κάλυψη είναι πανελλαδική.

12. Πόσο συχνά ενημερώνονται τα δεδομένα;

Η εταιρική πληροφορία ανανεώνεται σε πραγματικό χρόνο, χωρίς περιοδικούς κύκλους ενημέρωσης και χωρίς διαφοροποίηση ανά πακέτο. Οι νέες ιδρύσεις παρακολουθούνται καθημερινά και αποστέλλονται με ημερήσια alerts. Τα κλαδικά datasets ακολουθούν τον δικό τους κύκλο ανανέωσης, ο οποίος για ορισμένα από αυτά είναι ημερήσιος.

13. Πώς διασφαλίζεται η ποιότητα των δεδομένων;

Εφαρμόζονται διαδικασίες ελέγχου εισροών, τυποποίησης μορφοποίησης, αφαίρεσης διπλοτύπων και επικύρωσης πεδίων όπως τηλέφωνα και διευθύνσεις ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Ακολουθεί διασταύρωση με τις επίσημες πηγές και εμπλουτισμός. Ο συνδυασμός αυτός εξασφαλίζει ότι τα δεδομένα φτάνουν στον χρήστη καθαρά και έτοιμα προς αξιοποίηση.

14. Καλύπτει το ForceCRM όλη τη γεωγραφική επικράτεια;

Ναι. Η κάλυψη είναι πανελλαδική και η στόχευση μπορεί να γίνει σε επίπεδο περιφέρειας, νομού και δήμου, επιτρέποντας τόσο εθνικές όσο και αυστηρά τοπικές καμπάνιες.

15. Τι γίνεται αν δραστηριοποιούμαι σε πολύ εξειδικευμένο κλάδο;

Η πλατφόρμα υποστηρίζει 9.684 ΚΑΔ και επιτρέπει τον συνδυασμό πολλαπλών κριτηρίων — εμπορική δραστηριότητα, μέγεθος, γεωγραφία, εταιρικός τύπος, ηλικία επιχείρησης και ελάχιστος τζίρος. Ακόμη και σε πολύ στενές αγορές, ο συνδυασμός αυτός επιτρέπει ακριβή οριοθέτηση του δυνητικού πελατολογίου.

Γ. Ανάπτυξη Επιχειρήσεων

16. Τι είναι το Ideal Customer Profile (ICP);

Το ICP, ή Προφίλ Ιδανικού Πελάτη, είναι μια λεπτομερής και ποσοτικοποιημένη περιγραφή του εταιρικού αγοραστή που ταιριάζει απόλυτα στα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας. Προσδιορίζει, μέσα από το σύνολο των δυνητικών πελατών, εκείνους με τη μεγαλύτερη πιθανότητα και την ισχυρότερη πρόθεση να αγοράσουν από εσάς.

17. Πώς δημιουργείται το ICP στο ForceCRM;

Ο AI Agent της πλατφόρμας αναλύει το υφιστάμενο πελατολόγιό σας και αξιολογεί συνδυαστικά την εμπορική δραστηριότητα κατά ΚΑΔ, τα οικονομικά μεγέθη, τη γεωγραφική κατανομή, τον εταιρικό τύπο και τον αριθμό εργαζομένων. Εντοπίζει μοτίβα και ανωμαλίες που δύσκολα θα διέκρινε ένας άνθρωπος και αποθηκεύει το προφίλ στον λογαριασμό σας. Ο τυπικός χρόνος ολοκλήρωσης είναι κάτω του ενός λεπτού. Η διαδικασία έχει τρία βήματα: ανεβάζετε τα δεδομένα, ο AI Agent αναλύει και ταξινομεί, το ICP αποθηκεύεται και είναι έτοιμο προς χρήση.

18. Τι αρχείο χρειάζεται για τη δημιουργία του ICP;

Ένα αρχείο CSV ή XLSX με τα ΑΦΜ των πελατών σας και, ιδανικά, τους αντίστοιχους τζίρους ώστε η ανάλυση να μπορεί να σταθμίσει την αξία κάθε πελάτη. Υποστηρίζεται επίσης απευθείας σύνδεση με ERP.

19. Πού μπορώ να χρησιμοποιήσω το ICP αφού δημιουργηθεί;

Το ICP δεν είναι αυτοσκοπός αλλά εργαλείο πολλαπλών χρήσεων. Εφαρμόζεται στην αναζήτηση νέων leads, στα καθημερινά alerts νέων ιδρύσεων, στην ανάλυση ανταγωνισμού και στη γεωγραφική επιχειρηματική νοημοσύνη. Ένα ICP, πολλαπλές εφαρμογές.

20. Τι είναι η Αναζήτηση Sales Leads;

Είναι το εργαλείο με το οποίο γεμίζετε το pipeline σας με δυνητικούς πελάτες. Λειτουργεί είτε με εφαρμογή του ICP είτε αυτόνομα, με κριτήρια που ορίζετε εσείς. Κάθε lead περιλαμβάνει τα βασικά στοιχεία σύστασης — επωνυμία και διακριτικό τίτλο, γεωγραφία, εμπορική δραστηριότητα — καθώς και τα στοιχεία που χρειάζονται για επικοινωνία από το marketing ή επίσκεψη από πωλητή: ιστοσελίδα, τηλέφωνο, ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και διεύθυνση.

21. Με ποια κριτήρια μπορώ να αναζητήσω leads;

Με εμπορική δραστηριότητα, εταιρικό τύπο, γεωγραφία έως επίπεδο δήμου, ηλικία επιχείρησης και ελάχιστο κύκλο εργασιών. Τα κριτήρια συνδυάζονται ελεύθερα και μπορούν να εφαρμοστούν πάνω σε ένα ήδη αποθηκευμένο ICP.

22. Θα μου επιστρέψει η αναζήτηση εταιρείες που είναι ήδη πελάτες μου;

Όχι. Τα ΑΦΜ που έχετε ανεβάσει στο σύστημα εξαιρούνται αυτόματα από τα αποτελέσματα. Δεν χρεώνεστε ποτέ credits για να λάβετε πίσω το δικό σας πελατολόγιο.

23. Τι είναι τα Alerts Νέων Ιδρύσεων;

Κάθε μέρα ιδρύονται νέες επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Η υπηρεσία σας αποστέλλει καθημερινά, με ηλεκτρονικό μήνυμα, τις νέες ιδρύσεις που ταιριάζουν στα κριτήρια σας — αγορά δραστηριότητας,

γεωγραφική περιοχή σε επίπεδο νομού και Ideal Customer Profile — μαζί με όλα τα στοιχεία που χρειάζεστε για άμεση επαφή.

24. Γιατί έχουν ιδιαίτερη αξία οι νεοσύστατες επιχειρήσεις;

Επειδή στη μεγάλη πλειονότητα των κλάδων δεν έχουν ακόμη επιλέξει προμηθευτές. Η πρώτη επαφή με μια εταιρεία που διερευνά ακόμη λύσεις έχει ασύγκριτα υψηλότερη πιθανότητα μετατροπής από την προσέγγιση μιας εδραιωμένης επιχείρησης που πρέπει πρώτα να πειστεί να αλλάξει προμηθευτή. Η υπηρεσία μετατρέπει την αναζήτηση πελατών από αντιδραστική σε προληπτική.

25. Σε ποιες αγορές αποδίδουν περισσότερο τα alerts νέων ιδρύσεων;

Η αξία τους είναι συνάρτηση του ρυθμού ιδρύσεων στην αγορά στην οποία απευθύνεστε. Όσο ταχύτερα γεννιούνται νέες επιχειρήσεις στον κλάδο-στόχο σας, τόσο μεγαλύτερη η ροή ευκαιριών. Ενδεικτικά, οι προμηθευτές που απευθύνονται σε φιλοξενία, εστίαση, HoReCa και υπηρεσίες προσωπικής φροντίδας βλέπουν σημαντικά υψηλότερους όγκους από όσους απευθύνονται σε ώριμες αγορές με χαμηλό ρυθμό νέων ιδρύσεων.

26. Τι είναι ο Εντοπισμός Decision Makers;

Ο μέσος κύκλος B2B πώλησης διαρκεί περίπου επτά μήνες και εμπλέκει κατά μέσο όρο πέντε πρόσωπα λήψης απόφασης, ενώ μόλις το 2% των πωλήσεων κλείνει στην πρώτη συνάντηση. Το ForceCRM εμπλουτίζει το μεγαλύτερο ποσοστό των παρεχόμενων leads με τα στοιχεία των προσώπων της διοίκησης, μειώνοντας τα απαιτούμενα σημεία επαφής και συντομεύοντας τον χρόνο από την πρώτη προσέγγιση έως το κλείσιμο.

27. Τι είναι η Ανάλυση Ανταγωνισμού;

Πριν στοχεύσετε νέα σημαντικά accounts ή ανοίξετε μια νέα αγορά, χρειάζεται να κατανοήσετε το ανταγωνιστικό τοπίο. Εισάγοντας το ΑΦΜ της εταιρείας σας, τα ΑΦΜ ή τις ιστοσελίδες των ανταγωνιστών και τους ΚΑΔ ενδιαφέροντος, η υπηρεσία παράγει πλήρη χαρτογράφηση της αγοράς.

28. Τι περιλαμβάνει το report της Ανάλυσης Ανταγωνισμού;

- Τον συνολικό αριθμό άμεσων και έμμεσων ανταγωνιστών, με κατανομή ανά νομό και εντοπισμό γεωγραφικών κενών ευκαιρίας
- Οικονομική σύγκριση των ανταγωνιστών έναντι του μέσου όρου του κλάδου, σε τζίρο, κέρδη και ενεργητικό για τα τελευταία διαθέσιμα έτη
- Την τάση ιδρύσεων νέων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων ανά έτος, ένδειξη της ωριμότητας ή της δυναμικής της αγοράς
- HOT Score ranking των πιο σχετικών ανταγωνιστών, βαθμολογημένων βάσει κοινών και στοχευμένων ΚΑΔ

29. Τι είναι η Γεωγραφική Επιχειρηματική Νοημοσύνη (Location Intelligence);

Είναι εργαλείο συνομιλίας σε φυσική γλώσσα που απευθύνεται σε στελέχη ανάπτυξης και επέκτασης δικτύου και απαντά στο ερώτημα «πού ανοίγω το επόμενο κατάστημα». Η ανάλυση περιλαμβάνει οπτικοποίηση με heatmap, αξιολόγηση του τοπικού ανταγωνισμού, προτιμήσεις εγγύτητας σε σημεία ενδιαφέροντος και βελτιστοποιήσεις με δεδομένα κίνησης πληρωμών. Παραλαμβάνετε τα κορυφαία σημεία με βαθμολογία, σε λίστα, διαδραστικό χάρτη και πλήρες report σε PDF.

Δ. Διαχείριση Πελατών & Δέουσα Επιμέλεια

30. Τι παρέχει η Αναζήτηση Εταιρείας;

Η Αναζήτηση Εταιρείας, με ΓΕΜΗ, ΑΦΜ, επωνυμία ή διακριτικό τίτλο, συγκεντρώνει σε ένα σημείο όλες τις ενότητες πληροφορίας που χρειάζονται τα τμήματα πωλήσεων, κανονιστικής συμμόρφωσης και διαχείρισης κινδύνου:

- Επισκόπηση Εταιρείας: βασικά στοιχεία σύστασης και στοιχεία επικοινωνίας
- Κωδικοί Δραστηριότητας: το σύνολο της δηλωμένης δραστηριότητας, κύριας και δευτερευουσών
- Διοίκηση Εταιρείας: μέλη διοίκησης με ρόλους και δικαίωμα εκπροσώπησης έναντι τρίτων
- Οικονομικά Στοιχεία: κύκλος εργασιών, ετήσια μεταβολή, κέρδη προ φόρων και σύνολο ενεργητικού ανά έτος, σε γράφημα και πίνακα, με δυνατότητα λήψης του πλήρους ισολογισμού
- Επιχειρηματικές Πληροφορίες: ιστοσελίδες, ηλεκτρονικά καταστήματα, κανάλια επικοινωνίας και highlights για επιδοτήσεις και δημόσιες συμβάσεις
- Σχέσεις: συνδεδεμένες οντότητες σε πρώτο επίπεδο, με δυνατότητα εμβάθυνσης σε δεύτερο και τρίτο

31. Τι περιλαμβάνει η ενότητα Εξειδικευμένη Γνώση;

Πρόκειται για ενότητα που παράγεται με AI ανάλυση και συνθέτει εικόνα 360° της εταιρείας: συνοπτική επισκόπηση, highlights και lowlights, προϊόντα και υπηρεσίες, θέση στην αγορά, χρηματοοικονομικά σινιάλα, κινδύνους, ευκαιρίες και πρόσφατη αρθρογραφία με ανάλυση συναισθήματος.

32. Τι είναι η Ανάλυση Σχέσεων Επιχειρήσεων;

Είναι γράφος οπτικοποίησης του επιχειρηματικού δικτύου. Ξεκινώντας από οποιαδήποτε εταιρεία, φορτώνετε σε τυπικό χρόνο κάτω των τριών δευτερολέπτων όλες τις άμεσα σχετιζόμενες εταιρείες μέσω κοινών προσώπων στη διοίκηση. Με δεύτερο και τρίτο κλικ αποκαλύπτονται οι διασυνδέσεις σε δεύτερο και τρίτο επίπεδο.

Καινοτόμο στοιχείο της υπηρεσίας είναι η δυνατότητα εκκίνησης της ανάλυσης από πολλαπλά ΑΦΜ ταυτόχρονα: το σύστημα επιστρέφει, μέσα σε δευτερόλεπτα, όλες τις διαδρομές σύνδεσης μεταξύ των υπό εξέταση οντοτήτων.

33. Ποιους εξυπηρετεί η Ανάλυση Σχέσεων Επιχειρήσεων;

Τα τμήματα κινδύνου και συμμόρφωσης, για ταχύτατο εντοπισμό ανεπιθύμητων οντοτήτων στο δίκτυο μιας εταιρείας σε τρία επίπεδα βάθους — συμπεριλαμβανομένου του εντοπισμού αθέατων σχέσεων μέσω κοινού λογιστή. Τα τμήματα εσωτερικού ελέγχου εισηγμένων εταιρειών, για διασταύρωση σχέσεων απέναντι σε πολλαπλά ΑΦΜ. Και τα τμήματα B2B πωλήσεων, για εντοπισμό ευκαιριών cross-selling σε εταιρείες που συνδέονται με υφιστάμενους μεγάλους πελάτες.

34. Τι κάνει η υπηρεσία Καθαρισμού & Εμπλουτισμού Δεδομένων;

Δέχεται λίστα ΑΦΜ, με επικόλληση ή ανέβασμα αρχείου, και εκτελεί τέσσερις λειτουργίες: εντοπίζει και επισημαίνει τα accounts που έχουν διακόψει τη δραστηριότητά τους, ανιχνεύει πιθανές διάδοχες καταστάσεις, εμπλουτίζει τα ενεργά accounts με επιχειρηματικά δεδομένα και τα εμπλουτίζει με οικονομικά δεδομένα του τελευταίου ή και παρελθόντων ετών.

35. Τι είναι οι διάδοχες καταστάσεις;

Όταν ένα account κλείνει, το σύστημα αξιολογεί ενδείξεις που μαρτυρούν τη συνέχιση της δραστηριότητας από νέα οντότητα — παρόμοια επωνυμία, ίδιο αντικείμενο, ίδια διεύθυνση — και επιστρέφει στο CRM σας την αντίστοιχη ενεργή εταιρεία. Έτσι δεν χάνετε πελάτες που απλώς άλλαξαν νομικό φορέα.

36. Γιατί αξίζει να επενδύσω στον καθαρισμό των δεδομένων μου;

Ισχύει ο κανόνας 1-10-100. Κοστίζει 1 να καταγράψετε σωστά ένα δεδομένο τη στιγμή της εισαγωγής του. Κοστίζει 10 να το εντοπίσετε και να το διορθώσετε αργότερα. Και κοστίζει 100 να το αφήσετε λανθασμένο, γιατί οι συνέπειες περιλαμβάνουν χαμένες πωλήσεις, λάθος τιμολογήσεις, σπατάλη χρόνου των πωλητών, καμπάνιες προς ανύπαρκτους παραλήπτες και εσφαλμένες στρατηγικές αποφάσεις.

37. Τι είναι το Website IQ;

Το εργαλείο ταυτοποιεί την εταιρεία πίσω από μια ιστοσελίδα. Με αφετηρία απλώς τη διεύθυνση του website, λαμβάνετε επισκόπηση με AI, βασικά στοιχεία σύστασης, εμπορική δραστηριότητα, στοιχεία επικοινωνίας, σχετιζόμενες ιστοσελίδες και κοινωνικά δίκτυα, καθώς και τα μέλη της διοίκησης.

E. Κλαδικά Datasets

38. Τι είναι τα Κλαδικά Datasets;

Πρόκειται για εξειδικευμένα σύνολα δεδομένων που διατίθενται με ετήσια συνδρομή και παραδίδονται μέσω API από την πλατφόρμα του ForceCRM. Απευθύνονται σε επιχειρήσεις των οποίων οι αποφάσεις εξαρτώνται από συγκεκριμένη κλαδική πληροφορία που δεν είναι διαθέσιμη συγκεντρωμένη ή επικαιροποιημένη από άλλη πηγή.

39. Ποια datasets διατίθενται σήμερα;

Dataset	Credits / έτος
Δεδομένα Τουριστικών Καταλυμάτων & Αξιολογήσεων	8.000
Δεδομένα Δρομολογίων Πλοίων	5.000
Δεδομένα Ταξινομήσεων Οχημάτων	5.000
Δεδομένα Μαθητών Σχολείων	5.000
Κωδικοί TARIC & Παρακολούθηση Δασμολογίου	5.000
Τιμές Καυσίμων ανά Πρατήριο	5.000
Διαγωνισμοί Δημοσίου	2.000

Το dataset τουριστικών καταλυμάτων συνδυάζει δεδομένα από το Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο και το TripAdvisor. Οι ταξινομήσεις οχημάτων περιλαμβάνουν επιβατικά, επαγγελματικά και λοιπά οχήματα ανά μάρκα, τύπο και περίοδο. Το dataset μαθητών περιλαμβάνει δημογραφικά και γεωγραφικά στοιχεία για τις σχολικές μονάδες της χώρας. Οι τιμές καυσίμων καλύπτουν όλες τις κατηγορίες σε πανελλαδικό επίπεδο, με ημερήσια ανανέωση και κατανομή ανά νομό και δήμο. Το TARIC παρέχει πλήρη πρόσβαση στο Ευρωπαϊκό Τελωνειακό Δασμολόγιο με αναζήτηση κωδικών, δασμών και μέτρων εμπορικής πολιτικής ανά χώρα προέλευσης.

40. Πώς παραδίδεται η υπηρεσία διαγωνισμών δημοσίου;

Η υπηρεσία αποστέλλει καθημερινά, σε αρχείο Excel, τους ενεργούς διαγωνισμούς του δημοσίου όπως διατίθενται μέσω ΕΣΗΔΗΣ και ΚΗΜΔΗΣ στο σύστημα Προμηθεύς.

ΣΤ. Τιμολόγηση και Credits

41. Πώς τιμολογείται η χρήση του ForceCRM;

Με σύστημα credits. Προμηθεύετε ένα πακέτο credits και τα καταναλώνετε στις υπηρεσίες που πραγματικά χρησιμοποιείτε. Δεν υπάρχει χρέωση ανά χρήστη, δεν υπάρχει κόστος onboarding και δεν υπάρχει ελάχιστη διάρκεια δέσμευσης. Έχετε πλήρη και εκ των προτέρων έλεγχο του κόστους σας.

42. Ποια πακέτα credits διατίθενται;

Πακέτο	Τιμή	Credits	Τιμή / credit
Starter	€20	100	€0,20
Basic	€150	1.000	€0,15
Standard	€600	5.000	€0,12
Professional	€1.100	10.000	€0,11
Business	€2.500	25.000	€0,10
Enterprise	€4.000	50.000	€0,08

Το Starter απευθύνεται σε όσους θέλουν να δοκιμάσουν τις υπηρεσίες, το Basic στις ανάγκες μικρών επιχειρήσεων, το Standard σε μικρομεσαίες που αναζητούν παραγωγή B2B leads και ανάλυση δεδομένων, το Professional σε μικρομεσαίες που αναπτύσσονται και λαμβάνουν αποφάσεις βάσει δεδομένων, το Business στο σύνολο των αναγκών μεγάλων επιχειρήσεων και το Enterprise σε μεγάλες εταιρείες με οργανωμένα τμήματα πωλήσεων, marketing και business reporting.

43. Πόσα credits κοστίζει η κάθε υπηρεσία;

Υπηρεσία	Κατανάλωση
Αναζήτηση Sales Leads	1 credit / lead
Εμπλουτισμός με Business Δεδομένα	2 credits / lead
Εμπλουτισμός με Οικονομικά Δεδομένα	2 credits / lead
Ιστορικό οικονομικών δεδομένων	+2 credits / lead
Καθαρισμός Δεδομένων CRM	1 credit / ανενεργή επιχείρηση
Νέες Ιδρύσεις	3 credits / lead
Website IQ	30 credits / website
Ανάλυση Σχέσεων Επιχειρήσεων	75 credits / ΑΦΜ
Ανάλυση Προφίλ Ιδανικού Πελάτη (ICP)	500 credits

Υπηρεσία	Κατανάλωση
Γεωγραφική Επιχειρηματική Νοημοσύνη	500 credits
Ανάλυση Ανταγωνισμού	500 credits

44. Για πόσο ισχύουν τα credits που αγοράζω;

Τα διαθέσιμα credits παραμένουν ενεργά για ένα έτος από την ενεργοποίησή τους, σε όλα τα πακέτα.

45. Πώς επιλέγω το κατάλληλο πακέτο;

Ξεκινήστε από το τι θέλετε να κάνετε. Ένα ICP κοστίζει 500 credits και είναι εφάπαξ ενέργεια που τροφοδοτεί όλα τα υπόλοιπα εργαλεία. Χίλια leads με πλήρη επιχειρηματικό εμπλουτισμό κοστίζουν 3.000 credits. Καθημερινά alerts νέων ιδρύσεων με ρυθμό δέκα εταιρειών την ημέρα καταναλώνουν περίπου 7.500 credits τον χρόνο. Η ομάδα μας μπορεί να σας βοηθήσει να υπολογίσετε τις ανάγκες σας πριν την επιλογή.

46. Πώς ενεργοποιείται ένα πακέτο;

Η διαδικασία ολοκληρώνεται σε τρία βήματα. Ελέγχουμε την εγκυρότητα της εταιρείας σας. Σας αποστέλλουμε προτιμολόγιο εξόφλησης μαζί με τους τραπεζικούς λογαριασμούς του ForceCRM. Με την εξόφληση του προτιμολογίου ενεργοποιούμε άμεσα την υπηρεσία σας και σας αποστέλλουμε το τιμολόγιο εξόφλησης.

47. Τι γίνεται αν εξαντληθούν τα credits μου;

Προμηθεύστε νέο πακέτο και η χρήση συνεχίζεται κανονικά. Δεν υπάρχει διακοπή λογαριασμού ούτε απώλεια των αποθηκευμένων ICP και αναλύσεων σας.

48. Υπάρχει δωρεάν δοκιμή;

Παρέχουμε δωρεάν demo τριάντα λεπτών, στο οποίο αναλύουμε ζωντανά τη δική σας αγορά και δημιουργούμε δείγμα Ideal Customer Profile για την επιχείρησή σας. Έτσι βλέπετε την ποιότητα των δεδομένων και τη σχετικότητα των leads πριν δεσμευτείτε. Εναλλακτικά, μπορείτε να ξεκινήσετε με το πακέτο Starter.

Ζ. Ενσωμάτωση και API

49. Διαθέτει το ForceCRM API;

Ναι. Το ForceCRM API, σε αρχιτεκτονική REST/JSON με τεκμηρίωση Swagger/OpenAPI 3.1, παρέχει προγραμματιστική πρόσβαση σε περισσότερες από 1,6 εκατομμύρια ελληνικές επιχειρήσεις. Η πληροφορία περιλαμβάνει το βασικό προφίλ σύστασης, τα στοιχεία επικοινωνίας, τα οικονομικά στοιχεία και επιχειρηματικές πληροφορίες με σχετικές ιστοσελίδες, κοινωνικά δίκτυα και highlights επιχειρηματικών ειδήσεων.

50. Πώς χρεώνεται η χρήση του API;

Με μία χρέωση ανά εταιρεία ανά 365 ημέρες. Επαναλαμβανόμενες κλήσεις για την ίδια εταιρεία εντός του έτους δεν επιβαρύνουν επιπλέον, ώστε να μπορείτε να διατηρείτε τα δεδομένα σας συνεχώς επικαιροποιημένα χωρίς απρόβλεπτο κόστος.

51. Υπάρχουν έτοιμοι connectors για συστήματα CRM;

Ναι, με διαθέσιμους connectors για PYLON CRM και Galaxy CRM. Τα leads εμφανίζονται αυτόματα ως νέες επαφές ή ευκαιρίες, τα υπάρχοντα records εμπλουτίζονται με οικονομικά στοιχεία και ΚΑΔ, και τα alerts νέων ιδρύσεων εισέρχονται απευθείας στο pipeline σας. Η ενεργοποίηση ολοκληρώνεται σε δύο έως πέντε εργάσιμες ημέρες. Για κάθε άλλο σύστημα, η διασύνδεση γίνεται μέσω του API.

52. Σε ποιες μορφές εξάγονται τα δεδομένα;

Σε CSV και Excel για άμεση επεξεργασία, σε JSON μέσω του API για ενσωμάτωση σε συστήματα και εργαλεία επιχειρηματικής ευφυΐας, και απευθείας στο CRM σας μέσω connector.

53. Πώς αποφεύγονται τα διπλότυπα κατά την εισαγωγή στο CRM μου;

Με κανόνες αποδιπλασιασμού βάσει πολλαπλών κριτηρίων, με πρωτεύον το ΑΦΜ ως μοναδικό αναγνωριστικό, και δευτερεύοντα το domain ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και το τηλέφωνο. Προηγείται κανονικοποίηση επωνυμιών και διευθύνσεων και επικύρωση πεδίων, ώστε να μη χαθεί ιστορικό αλληλεπιδράσεων ή ανοικτές ευκαιρίες.

Η. Προστασία Δεδομένων και GDPR

54. Είναι η χρήση του ForceCRM συμβατή με τον GDPR;

Ναι. Το σύνολο των δεδομένων της πλατφόρμας προέρχεται από επίσημες, ανοικτές και δημόσια προσβάσιμες πηγές, με κύρια το Γ.Ε.ΜΗ. Τα δεδομένα υπόκεινται σε ασφαλή αποθήκευση και επεξεργασία με πρακτικές ευθυγραμμισμένες με πρότυπα ISO. Η επεξεργασία στηρίζεται στο έννομο συμφέρον για σκοπούς επιχειρηματικής επικοινωνίας μεταξύ νομικών προσώπων, όπως αυτό προβλέπεται στο άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο στ' του Κανονισμού.

55. Τι ευθύνη έχει ο χρήστης της υπηρεσίας;

Σημαντική, και αξίζει να την κατανοήσετε πλήρως. Τα δεδομένα φτάνουν σε εσάς νόμιμα συλλεγμένα και αξιοποιήσιμα, όμως αυτό δεν αποτελεί εγγύηση ορθής χρήσης από την πλευρά σας. Τα ανοικτά δεδομένα επικοινωνίας μιας εταιρείας επιτρέπεται να χρησιμοποιηθούν από πιθανό πελάτη ή πιθανό προμηθευτή, στο πλαίσιο εύλογης επιχειρηματικής προσδοκίας. Εάν όμως, για παράδειγμα, τα στοιχεία μιας εταιρείας πληροφορικής χρησιμοποιηθούν από χονδρέμπορο καφέ, τότε δεν υφίσταται τέτοια προσδοκία και η χρήση είναι μη σύνομη. Η ευθύνη της στοχευμένης και σχετικής χρήσης παραμένει στον χρήστη.

56. Πώς ασκούν τα δικαιώματά τους τα υποκείμενα των δεδομένων;

Κάθε φυσικό πρόσωπο του οποίου δεδομένα περιλαμβάνονται στην πλατφόρμα μπορεί να ασκήσει τα δικαιώματα πρόσβασης, διόρθωσης, διαγραφής και εναντίωσης, απευθυνόμενο στο contactus@forcecrm.gr. Τα αιτήματα εξετάζονται και απαντώνται εντός των προθεσμιών που ορίζει ο Κανονισμός. Αναλυτικά, οι όροι περιγράφονται στην Πολιτική Απορρήτου στη διεύθυνση forcecrm.gr/privacy-policy.

57. Πού αποθηκεύονται και πώς προστατεύονται τα δεδομένα;

Τα δεδομένα αποθηκεύονται σε υποδομές εντός Ευρωπαϊκής Ένωσης, με κρυπτογράφηση κατά την αποθήκευση και τη μεταφορά, έλεγχο πρόσβασης βάσει ρόλων, καταγραφή προσβάσεων και καθορισμένες πολιτικές διατήρησης.

58. Περιλαμβάνει η πλατφόρμα δεδομένα ιδιωτών;

Όχι. Το ForceCRM είναι αυστηρά B2B εργαλείο. Τα προσωπικά δεδομένα που περιλαμβάνονται αφορούν πρόσωπα υπό την επαγγελματική τους ιδιότητα ως μέλη διοίκησης ή εκπρόσωποι επιχειρήσεων, όπως αυτά δημοσιεύονται στα επίσημα μητρώα.

Θ. Έναρξη Συνεργασίας και Υποστήριξη

59. Πώς μπορώ να ξεκινήσω;

Με δύο τρόπους. Είτε εγγράφεστε απευθείας στην πλατφόρμα στη διεύθυνση platform.forcecrm.gr και επιλέγετε πακέτο, είτε κλείνετε ένα δωρεάν demo τριάντα λεπτών με την ομάδα μας μέσα από τη φόρμα επικοινωνίας του forcecrm.gr.

60. Τι περιλαμβάνει το demo;

- Δωρεάν παρουσίαση τριάντα λεπτών, χωρίς καμία δέσμευση
- Ανάλυση της αγοράς του ενδιαφέροντός σας σε πραγματικό χρόνο
- Δημιουργία δείγματος Ideal Customer Profile για την επιχείρησή σας
- Απαντήσεις σε κάθε ερώτημα από την ομάδα μας

61. Τι υποστήριξη παρέχεται;

Η υποστήριξη παρέχεται σε όλους τους χρήστες μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στο contactus@forcecrm.gr, τηλεφωνικά στο 210-220.76.00 και με διαδικτυακές συναντήσεις για θέματα που απαιτούν καθοδήγηση στην πλατφόρμα.

62. Τι γίνεται αν τα leads που λαμβάνω δεν ταιριάζουν στις ανάγκες μου;

Το Ideal Customer Profile δεν είναι στατικό. Μπορείτε να το αναδημιουργήσετε με διαφορετικά ή εμπλουτισμένα δεδομένα πελατολογίου, ή να συνδυάσετε την αναζήτηση με χειροκίνητα κριτήρια. Η ομάδα μας μπορεί να σας καθοδηγήσει στη βελτιστοποίηση των κριτηρίων στόχευσης ώστε τα αποτελέσματα να ανταποκρίνονται καλύτερα στην αγορά σας.

63. Πώς επικοινωνώ με την ομάδα του ForceCRM;

Τηλέφωνο	210-220.76.00
Ηλεκτρονικό ταχυδρομείο	contactus@forcecrm.gr
Διεύθυνση	Λ. Ανδρέα Συγγρού 158, 17671 Αθήνα
Ιστοσελίδα	www.forcecrm.gr
Πλατφόρμα	platform.forcecrm.gr