**Mevut CRM uygulamalarının modulleri**

·  Müşteri Yönetimi: Potansiyel veya mevcut müşterileri kayıt altına alıp gruplayarak yönetmenizi sağlar. CRM sisteminin ana unsurudur.

· Görev Yönetimi: Ekipteki kişilere görevler verebilip bu görevleri takip edilebilen bir modüldür.

· Ürün ve Stok Yönetimi: Ürünlerin marka, kategori, üretici gibi farklı bazlarda kaydedip stok durumlarını takip edebilmesini sağlar.

· Aktivite Yönetimi: Şirket içi ve şirket dışı müşterilerilerle yapılan görüşmeleri, etkinlikleri, toplantıları kaydedebildiği bir modüldür.

· Teklif Yönetimi: Firma için özel teklifler oluşturarak bunları müşterilere en hızlı şekilde iletmeyi sağlar. Ek olarak fırsat yönetimi devreye girdiğinde, satış bölümünün ileriye dönük satış fırsatlarını girerek takip etmesine yardımcı olur.

· Satış Yönetimi: Yapmış olduğunuz satışları kaydetmeniz çok önemlidir. Bu modül, satışlarınızı kaydetmenizi ve online faturalar oluşturup müşterilerinize iletmenizi sağlar.

Entegrasyonlar: Diğer işletme uygulamalarıyla (örneğin, muhasebe yazılımları, e-ticaret platformları) entegrasyon imkanı sunar, böylece veri paylaşımı ve süreçler arası uyum sağlanabilir.

E-posta Entegrasyonu: Müşteri iletişimi için e-posta entegrasyonu, e-posta etkileşimlerini takip etme, otomatik yanıtlar oluşturma ve e-posta pazarlama kampanyalarını yönetme imkanı sağlar.

Sosyal Medya Entegrasyonu: Sosyal medya platformları üzerinden müşterilerle etkileşimde bulunma, geri bildirimleri takip etme ve marka itibarını yönetme yeteneklerini sağlar.